



UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Política comercial de la Unión Europea y acuerdos de nueva generación. El caso del CETA

Autor/es

EDUARDO RANEDO MARTÍNEZ

Director/es

M^a CRUZ NAVARRO PÉREZ

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2018-19



Política comercial de la Unión Europea y acuerdos de nueva generación. El caso del CETA, de EDUARDO RANEDO MARTÍNEZ
(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.
Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los titulares del copyright.



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Política comercial de la Unión Europea y acuerdos de nueva generación. El caso del CETA

European Union trade policy and Deep and Comprehensive Free Trade Agreements. CETA review

Autor: D. Eduardo Ranedo Martínez

Tutora: Prof. D^a. M^a Cruz Navarro Pérez

CURSO ACADÉMICO 2018-2019

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	2
2. RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA.....	3
2.1 El comercio de mercancías; qué se comercia y con quién	4
2.2 El avance de los servicios comerciales.....	12
3. POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA	14
4. ESTRATEGIA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA	16
4.1 Los determinantes de la nueva estrategia comercial de la UE	20
4.2 El vecindario europeo como elemento estratégico	22
5. LOS ALC DE NUEVA GENERACIÓN	24
5.1 Retos de los ALC de nueva generación.....	25
5.2 Componentes de los ALC de nueva generación.....	26
5.3 La agenda de ALC de nueva generación de la UE.....	27
6. ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA).....	29
6.1 Relaciones comerciales UE-Canadá.....	29
6.2 Antecedentes del acuerdo	34
6.3 Proceso de negociación del acuerdo.....	35
6.4 Contenido del CETA	37
6.4.1 Reglas de origen.....	37
6.4.2 Barreras no arancelarias	38
6.4.3 Servicios	38
6.4.4 Inversiones	39
6.4.5 Contratación pública.....	41
6.4.6 Derechos de Propiedad Intelectual.....	42
6.4.7 Medio ambiente y derechos.....	42
7. CONCLUSIONES.....	43
8. BIBLIOGRAFÍA.....	46

RESUMEN: Este trabajo pretende analizar la estrategia comercial que la Unión Europea está siguiendo en los últimos años para hacer frente a los nuevos retos que plantea el comercio internacional. Primero se examina el escenario en el que esta política se desarrolla y posteriormente se analizan los factores que han influido en el cambio de estrategia iniciado en 2006 y que entre otros resultados han llevado a la firma de los Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación. Con una perspectiva global, se estudian en primer lugar las relaciones comerciales en la UE, tanto intracomunitarias como extracomunitarias, en el comercio de mercancías y de servicios, a partir de ahí, se revisan los determinantes de la estrategia comercial de la UE. Una de las acciones que ganan importancia en los últimos años son los ALC, como fórmula para que la Unión se reafirme como actor fundamental en el orden internacional. Finalmente, con la pretensión de entender los factores que resultan claves en la negociación de estos acuerdos, se abordará con cierto detalle el caso del CETA con Canadá.

ABSTRACT: This work aims to analyse the trade strategy that the European Union has been following in recent years in order to face the new challenges posed by international trade. We will examine at first, the framework in which this policy is developed, also we will analyse the factors that have influenced the change in the strategy that began in 2006 and led to the signing of the new generation of Free Trade Agreements. To this end, we will begin by speaking from a global perspective, studying the trade relations maintained by the EU, both intra-community and extra-community trade, in goods and services. As the work develops, we will focus on its trade strategy and on the signing of the new generation of FTAs as a formula for the EU to reaffirm itself as a fundamental actor in the international order. Finally, in order to understand better these agreements, we will study the case of CETA with Canada and analyse the problems that have arisen and that can be transferred to other agreements.

1. INTRODUCCIÓN

No podemos explicar la evolución de nuestras sociedades sin tener en cuenta el comercio como factor clave para su desarrollo. El comercio ha contribuido al progreso y al crecimiento de los países. A través del comercio se ha creado una extensa red de relaciones internacionales que marcan en la actualidad las decisiones políticas de los gobiernos. Vivimos en un mundo cada vez más globalizado donde las decisiones que se toman en otros países y regiones del mundo cada vez nos afectan más, especialmente las decisiones económicas y por ende, la política comercial.

Según el Banco Mundial, en 2017 el comercio de la UE supone el 85,39%¹ de su PIB, lo que significa que la UE es una economía muy abierta² y es por ello, que los gobiernos, en nuestro caso las instituciones europeas, deben de plantear una cuidadosa estrategia comercial que haga frente a los retos que plantea la globalización de la economía, teniendo en cuenta las relaciones y los problemas de todos los países y de la sociedad civil, de manera que la UE siga siendo un actor fundamental en el panorama internacional y no se deje arrastrar por los estándares y las condiciones de las nuevas potencias emergentes.

En las últimas décadas, el proceso de globalización se acelera debido entre otros factores, a los avances en las tecnologías de la información, las comunicaciones, al auge de las cadenas globales de valor y con ello a la fragmentación de los procesos de producción, la multilocalización de empresas, o la particular influencia de las ventajas comparativas en la posición que ocupan países y empresas en las mencionadas cadenas globales de valor. Los elementos mencionados plantean nuevos retos a los Estados que, entre otros efectos, aumentan el interés hacia los denominados Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación o Acuerdos de Libre Comercio amplios y profundos que, basándose en la idea de que el comercio es fundamental para el crecimiento económico y la generación de empleo, pretenden eliminar tanto barreras no arancelarias, como aquellas que puedan suponer un obstáculo a la libre circulación de bienes, servicios, personas y flujos de inversión, e incluso van más allá, incorporando regulaciones en materia de medio ambiente, propiedad intelectual o del mercado laboral, entre otras. La UE no es una excepción, hasta la fecha, el ALC de nueva generación más ambicioso firmado por la UE es el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés) con Canadá. Este acuerdo es un buen ejemplo para tratar de explicar cuáles son los principales problemas que pueden surgir a la hora de eliminar obstáculos entre dos economías diferentes y cuáles son las soluciones que se han planteado para tratar de que ninguna de las dos partes salga perjudicada. Precisamente, la política comercial y los nuevos ALC definen el objetivo de este trabajo.

La política comercial es objeto de análisis en numerosos estudios académicos, las perspectiva que se utiliza en los análisis es muy diversa, en algunos estudios se analizan los condicionantes del comercio internacional (*González Blanco, 2011*), otros se centran en el contenido de la política comercial (*Káiser Moreiras, Frutos Ibor, 2018*) algunos tratan en aspectos más específicos de esta política como aranceles, bilateralismo o multilateralismo (*Woolcock, 2009*) y también hay trabajos sobre la política comercial en el marco de la OMC y sobre los acuerdos comerciales (*Gil Pareja, Llorca Vivero, Martínez Serrano, 2018*).

Como se ha anticipado, el objetivo fundamental de este trabajo es analizar los factores que determinan la estrategia comercial de la UE, los cambios que ha experimentado y el papel que desempeñan los ALC de nueva generación en la política comercial actual. Con esta finalidad el documento se estructura en 5 secciones. La primera de ellas trata de valorar la importancia de las relaciones comerciales de la UE con el objetivo de ver la diversidad de intereses comerciales que

¹ Se entiende por comercio a la suma de exportaciones e importaciones, este respecto del PIB es de un 85.39% según el Banco Mundial (2017) <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=EU>

² Este índice expresa el grado de apertura de una economía, López del Paso (2014)

hay entre los Estados Miembros y cuáles son los sectores clave. En la segunda sección se presentan los principales rasgos que caracterizan la política comercial de la UE; a partir de ahí, el tercer apartado abordará los retos a los que se enfrenta la UE y con ellos la dirección de su estrategia comercial. Los cambios en la estrategia de la política comercial explican la importancia que han ido adquiriendo en los últimos años los Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación, estos se abordarán en el cuarto bloque. Por último, con el fin de analizar con cierto detalle los problemas a los que se enfrentan los nuevos acuerdos y sus posibles soluciones, utilizaremos el ejemplo del acuerdo adoptado entre la UE y Canadá en 2017 (Acuerdo Económico y Comercial Global). El trabajo concluye con un apartado que sintetiza las principales conclusiones.

2. RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

La UE es una de las principales potencias comerciales mundiales, según el último informe publicado por la OMC, es el segundo exportador e importador mundial. Para valorar correctamente el papel que desempeña la UE en el comercio internacional es necesario que realicemos algunas precisiones metodológicas.

En primer lugar, vamos a dividir el comercio internacional en mercancías y servicios, el comercio de servicios está teniendo un gran crecimiento en los últimos años por lo que resulta interesante realizar un análisis aparte. Sin embargo, los datos disponibles en las diferentes bases estadísticas sobre los servicios resultan muy escasos si los comparamos con el comercio de mercancías, por lo que en este trabajo nos centraremos sobre todo en este último.

En segundo lugar, tenemos que diferenciar el comercio intracomunitario del comercio extracomunitario. El primero hace referencia al comercio que se produce exclusivamente entre los Estados Miembros de la UE, excluyendo así a terceros países, mientras que el comercio extracomunitario hace referencia únicamente al comercio de los Estados Miembros con terceros países. Es por ello, que cuando nos refiramos al comercio de la UE, únicamente haremos referencia al comercio extracomunitario, eliminando así el comercio entre países de la UE. Si hablamos de Estados Miembros podríamos diferenciar tanto comercio intracomunitario como extracomunitario.

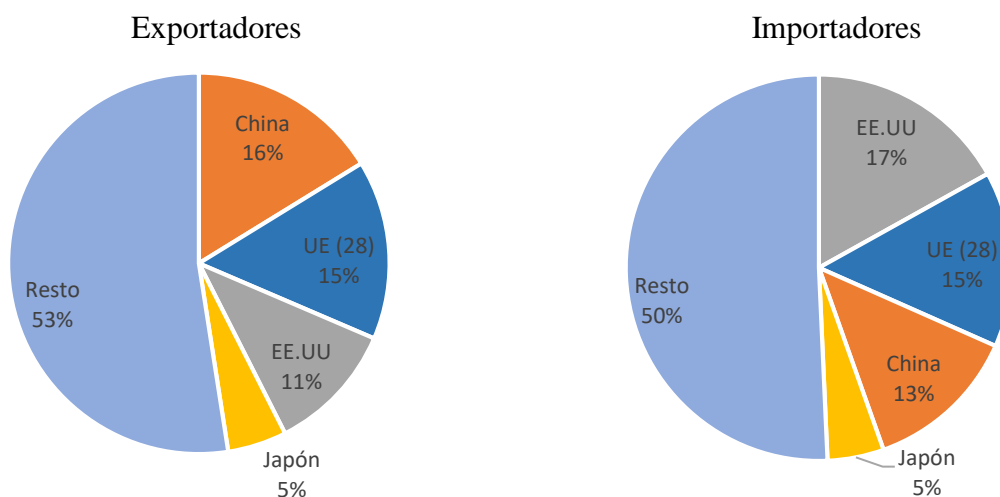
Los datos estadísticos que se han utilizado proceden de tres fuentes diferentes; Eurostat, DataComex y la OMC. En las gráficas y tablas en las que nos referimos a un año en concreto utilizamos como referencia el año 2018, salvo para algunos casos en los que no se disponían de los datos de dicho año y se ha utilizado los de 2017. Cuando analizamos la evolución de una variable utilizamos la serie temporal 2000-2018. La última consulta se ha realizado en Abril de 2019.

Toda la información disponible permitiría abordar un análisis con arreglo a diferentes criterios, entre otros: importaciones y exportaciones, por tipos de productos, por destinos, por años y todo ello a partir de los indicadores más habituales como son el saldo comercial, el saldo comercial relativo, tasas de crecimiento, tasas de cobertura, tasa de apertura.... No obstante, este nivel de detalle excedería del objetivo que este apartado tiene en el conjunto del trabajo, que no es otro que poner en contexto la política comercial de la Unión Europea a través del estudio de los principales exportadores e importadores mundiales, principales productos y servicios comercializados por la Unión, el porcentaje que cada Estado Miembro dedica al comercio intracomunitario y al extracomunitario y el análisis de los principales socios comerciales extracomunitarios tanto en el conjunto de la Unión como para cada Estado Miembro.

2.1. El comercio de mercancías. Qué se comercia y con quién.

La UE ocupa un papel protagonista en el comercio internacional de mercancías, en 2017 ocupa la segunda posición en el listado de principales exportadores e importadores mundiales. En el Gráfico 1 podemos ver quiénes son los principales actores en el comercio internacional.

Gráfico 1. Exportadores e importadores de mercancías mundiales (2017)



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

Los principales comerciantes del mundo en 2017 fueron EE.UU, China, UE y Japón. La principal diferencia entre exportaciones e importaciones es que EE.UU es líder en las importaciones mundiales y en el caso de las exportaciones, invierte la posición con China ocupando esta el liderazgo mundial. La UE se mantiene en segunda posición en ambos casos. Los cuatro suponen aproximadamente la mitad del comercio mundial de mercancías.

Tal y como muestra el Gráfico 2, si consideramos a la UE en su conjunto y exclusivamente el comercio extracomunitario, sus principales socios son: EE.UU, China, Turquía, Rusia, Suiza y Japón. Estos países representan el 53.88% de las exportaciones y el 59.06% de las importaciones.

El peso comercial de los principales socios de la UE en su conjunto apenas ha variado, en el año 2000 representaban el 56.06% de su comercio y en la actualidad un 56,49%. Sin embargo, la importancia relativa de cada uno de ellos ha sufrido cambios notables en las dos últimas décadas. En el Gráfico 3 vemos como se produce un detrimento de la cuota de Suiza, Japón, Estados Unidos y Noruega en favor de China, Rusia y Turquía. Todos han ido aumentando su comercio con la UE tanto en exportaciones (excepto Japón) como en importaciones.

Desde el año 2000, se ha producido un gran crecimiento del comercio internacional en todas las regiones del planeta, los datos reflejan muy bien este crecimiento. Destaca un aumento de 428% en las importaciones de la UE procedentes de China, en las procedentes del resto de los socios también hay incrementos muy altos, Suiza (74%), Rusia (161%), Turquía (206%), Estados Unidos (29%) y Noruega (78%), sin embargo, importamos menos de Japón (-24%).

En cuanto a las exportaciones la UE ha aumentado sus exportaciones a todos los países destacando, especialmente con China (711%), también bastante en el resto; Suiza (116%), Japón (42%), Rusia (274%), Turquía (142%), Estados Unidos (71%) y Noruega (104%).

Gráfico 2. Evolución de la cuota comercial de los principales socios comerciales³ (2000-2018)

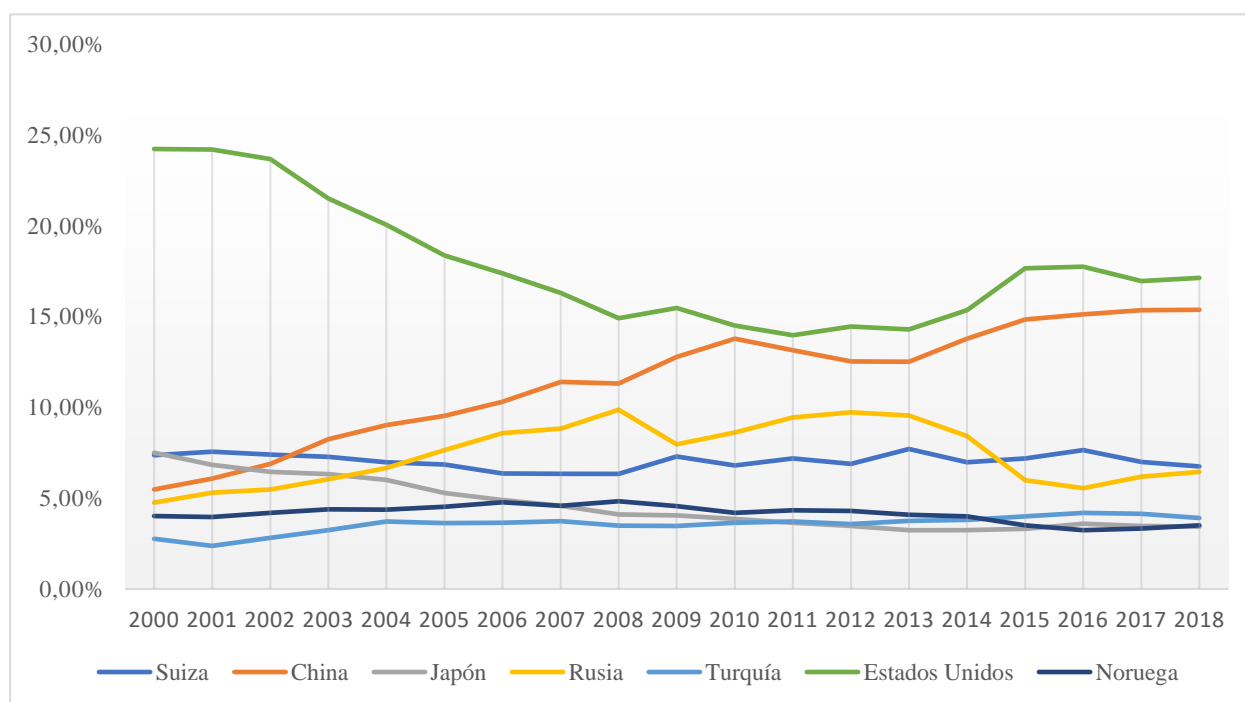
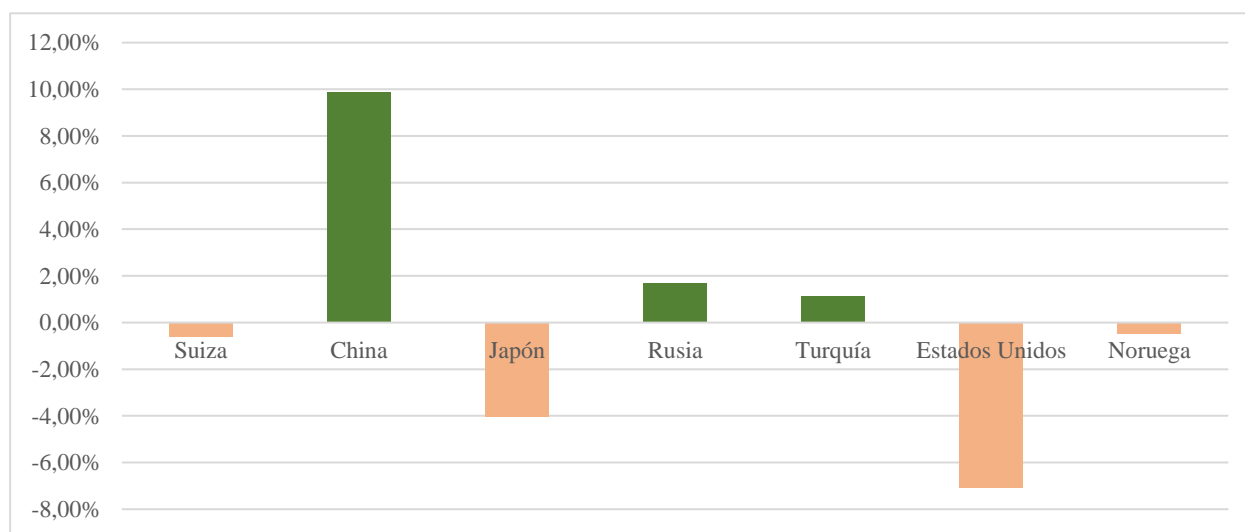


Gráfico 3. Variación del comercio con los principales socios (2000-2018)



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

Sin embargo, no todos los Estados Miembros de la UE tienen este mismo patrón, es por ello que es necesario realizar un análisis más detallado por países, que nos permita identificar cuál es la dependencia de cada uno de ellos del comercio intracomunitario y del extracomunitario, cuáles son sus principales socios fuera de la UE y cuál es el grado de concentración de las exportaciones y de las importaciones, ya que no podemos olvidar que las diferencias en el patrón comercial determina los intereses de cada Estado en la política comercial de la UE.

³ Hace referencia al comercio de cada país con la UE (entendiendo por comercio a la suma de exportaciones más importaciones) respecto al total de comercio extracomunitario de la UE.

Tabla 1. Estructura de las exportaciones e importaciones por categoría de producto (2018)

	Exportaciones (% s/total)	Importaciones (% s/total)	Balanza comercial
Alimentación, bebidas y tabaco	6,51%	6,60%	- 3.158.437,35 €
Productos energéticos	5,78%	19,45%	-271.706.500,25 €
Materias Primas	2,04%	2,99%	- 19.072.961,76 €
Semimanufacturas	24,65%	17,22%	141.431.532,43 €
Bienes de equipo	35,93%	29,47%	119.628.385,04 €
Sector automóvil	10,53%	4,59%	114.980.992,77 €
Bienes de consumo duradero	1,68%	2,76%	- 21.658.099,27 €
Manufacturas de consumo	8,37%	12,57%	- 85.015.439,77 €
Otras mercancías	4,50%	4,35%	1.949.653,83 €
Total	100,00%	100,00%	- 22.620.874,33 €

Fuente: Elaboración propia a través de datos de DataComex

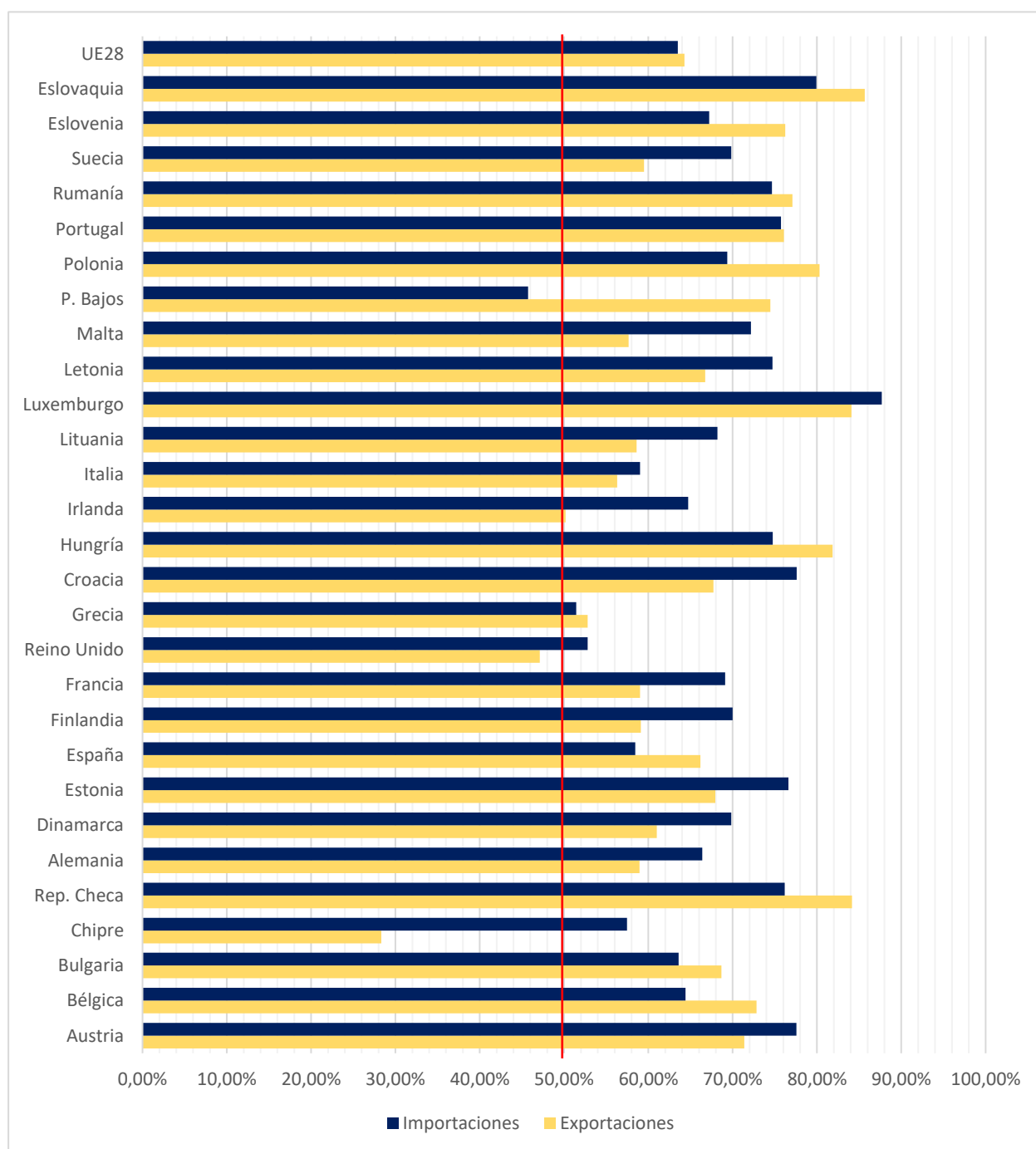
Por productos, como muestra la Tabla 1, la UE tiene una balanza comercial negativa en el comercio de mercancías de 22.620.874 millones de euros, las principales partidas con un mayor valor comercial son las semimanufacturas y los bienes de equipo. Si observamos la balanza comercial de todas las partidas, la UE tiene un gran superávit en semimanufacturas, bienes de equipo y en el sector del automóvil, mientras que tiene un enorme déficit comercial en productos energéticos, este es el motivo por el que la balanza comercial resulta negativa.

Es importante conocer qué Estados Miembros son más vulnerables a las decisiones de política comercial que puedan tomar terceros países, un indicador que nos puede dar una idea es el porcentaje de exportaciones e importaciones extracomunitarias e intracomunitarias. En el Gráfico 4 se muestra el porcentaje que representa el comercio intracomunitario en cada uno de los países de la Unión. Cuanto menor sea este porcentaje, mayor será la diversificación comercial pero también la dependencia respecto al comercio extracomunitario.

Según el Gráfico 4, en las exportaciones de los Estados miembros, la mayor parte del comercio se produce con países de la UE (comercio intracomunitario) a excepción de Reino Unido (47.13%) y Chipre (28.32%) que exportan más hacia países externos a la UE (comercio extracomunitario). Por el lado contrario, entre los países con más exportaciones intracomunitarias estarían Eslovaquia (85,67%), República Checa (84.15%), Luxemburgo (84,1%), Hungría (81.84%) y Polonia (80.31%). En el caso de Irlanda hay un porcentaje muy similar entre comercio intra y extracomunitario, inclinándose la balanza hacia el intracomunitario (50.18%).

Si nos fijamos en las importaciones de los Estados Miembros, todos los países importan mayoritariamente de países procedentes de la Unión Europea, a excepción de Países Bajos (47.5%) que importa más de países externos a la Unión. Destacan con un mayor porcentaje intracomunitario Luxemburgo (87,6%), Eslovaquia (79.9%), Croacia y Austria (77,5%), Estonia (76.6%), República Checa (76.1%), Portugal (75,7%), Hungría (74,7%), Letonia y Rumania (74.7%).

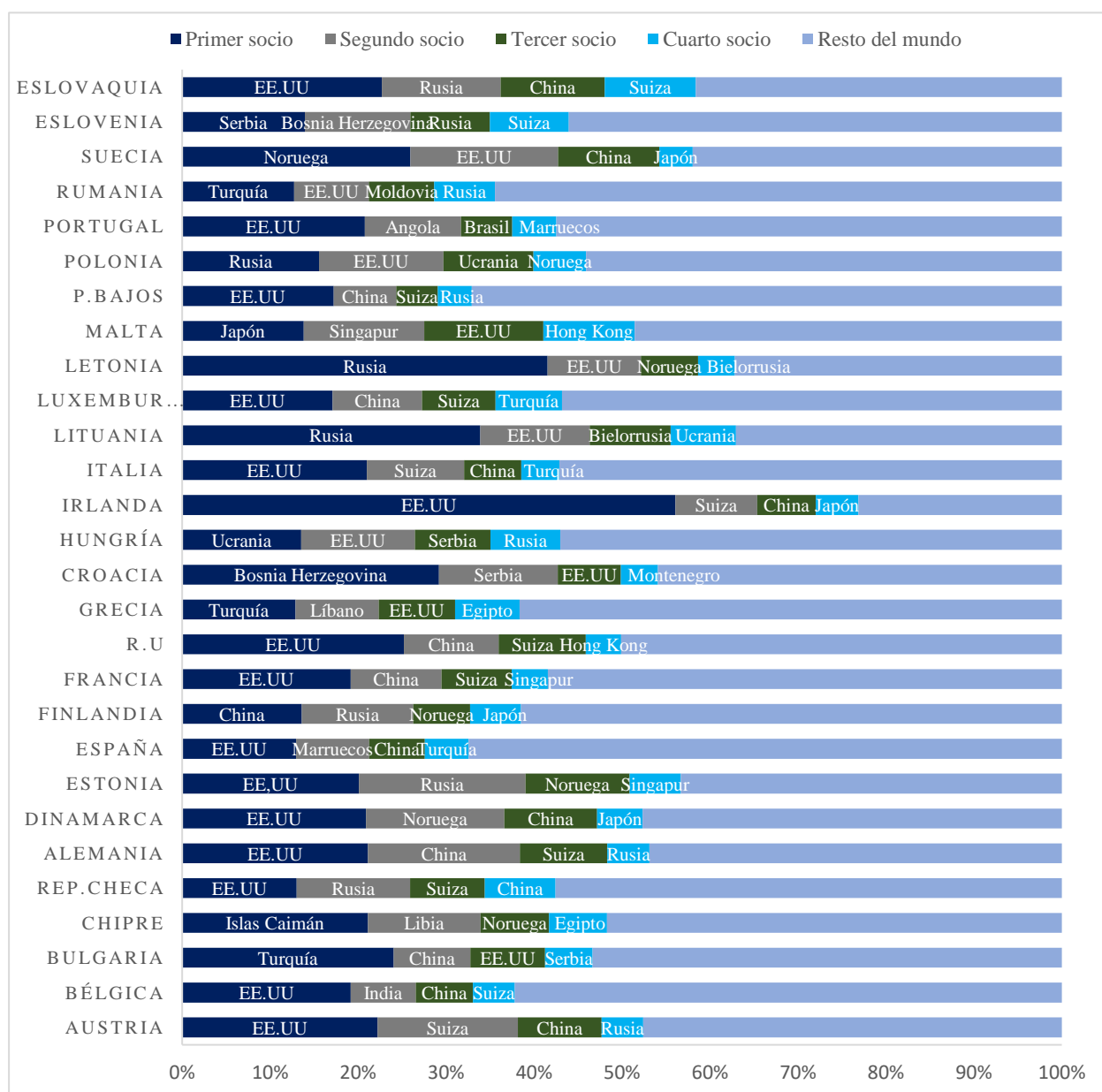
Gráfico 4. El comercio intracomunitario por países (% sobre el comercio de cada país)



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

Cuando se firman acuerdos comerciales con terceros países, no todos los países están afectados de la misma manera, depende en gran medida de las relaciones comerciales que estos tengan con el país en cuestión. Por ello, resulta imprescindible identificar cuáles son los intereses de cada país en materia de política comercial, y uno de los indicadores fundamentales es la identificación de los principales socios comerciales. El Gráfico 5 nos muestra los cuatro principales destinos de las exportaciones de cada Estado Miembro.

Gráfico 5. Exportaciones por destinos de cada Estado Miembro (2018)⁴



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

En cuanto a las exportaciones, EE.UU es sin lugar a duda un socio clave para los Estados Miembros, ya que es el principal destino para 15 de ellos, además está entre los cuatro principales socios de todos los países de la UE a excepción de Eslovenia, Finlandia y Chipre. También destacan las exportaciones a Rusia y China, aunque en menor medida y con grandes diferencias entre países.

Si nos fijamos en las grandes economías europeas (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España) siguen un patrón parecido, EE.UU es el principal destino para los cinco, China es también un importante destino para todos, al igual que Suiza, aunque esta última no aparece entre los principales destinos de España. Si nos fijamos en el cuarto socio empieza a haber más diferencias,

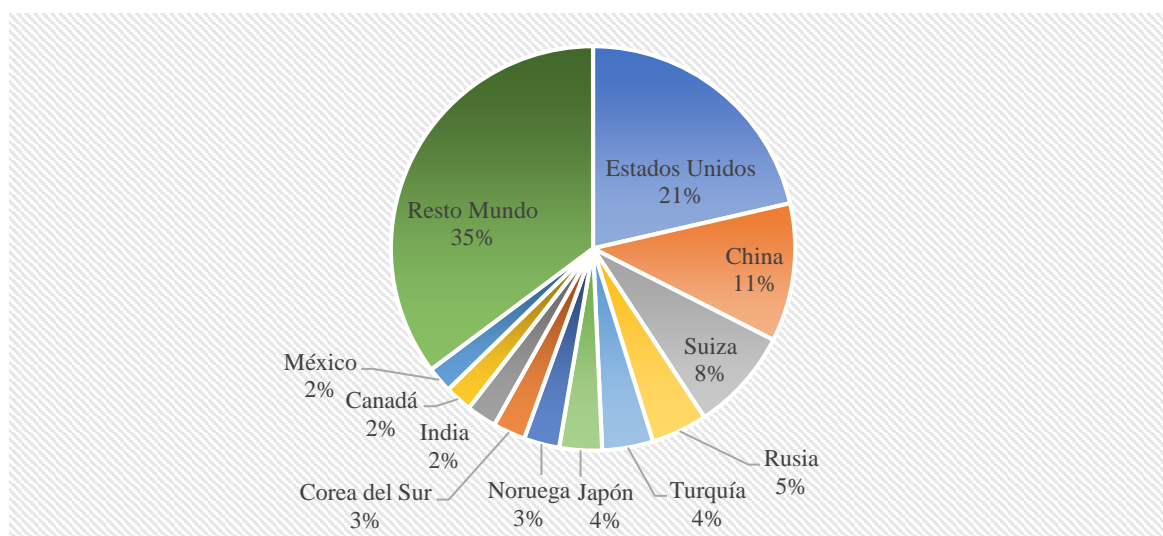
⁴ A estos efectos se tiene en cuenta únicamente exportaciones extracomunitarias

para Italia y España tiene importancia Turquía mientras que el resto se decanta por países asiáticos (Hong Kong, Singapur y Japón).

Atendiendo a la región de los Balcanes (Rumania, Eslovenia, Croacia, Grecia y Bulgaria), por un lado Rumania, Bulgaria y Grecia tienen como principal socio a Turquía y por el otro Eslovenia, Bulgaria y Croacia tienen mayor relación con países del entorno como Serbia, Bosnia y Herzegovina y Montenegro. Además, Grecia tiene como principales socios a países de Oriente Medio como Líbano y Egipto. EE.UU también es un importante socio para la región. Para los Estados Miembros situados más al este (Lituania, Letonia, Estonia), Rusia es un socio clave. Además, Noruega también es importante para la región y Bielorrusia en el caso de Lituania y Letonia. Los países nórdicos (Suecia, Dinamarca y Finlandia), son los que siguen un patrón más definido, todos tienen como principales socios a Noruega, China y Japón, en el caso de Suecia y Dinamarca hay una mayor inclinación hacia EE.UU, mientras que Finlandia tira más hacia Rusia. En Europa Central existe un gran predominio de EE.UU, también destacan Rusia, Suiza y China, la importancia de cada uno varía en función del país. En el caso de Polonia y Hungría, Ucrania es un socio fundamental. Por último si nos fijamos en Europa Occidental, EE.UU es el principal socio de todos los países, además Suiza y China también son claves para todos. España y Portugal destacan por sus exportaciones a Marruecos, para Portugal sus antiguas colonias (Brasil y Angola) son clave.

Las diferencias entre destinos se amplían cuando se valora además el grado de concentración de las exportaciones, esto es el porcentaje de las exportaciones extracomunitarias que representan los cuatro principales socios de cada país. Hay Estados Miembros en los que los cuatro son muy representativos de todas sus exportaciones mientras que en otros países tienen unas exportaciones muy diversificadas y, por tanto, no podríamos explicar del todo con esos cuatro sus relaciones comerciales. Para 17 países sus cuatro principales socios representan menos del 50% de las exportaciones extracomunitarias, España (32.57%) es el país que más diversifica sus exportaciones, también le acompañan Países Bajos (32.93%), Rumania (35.59%), Bélgica (37.81%), Grecia (38.36%) y Finlandia (38.53%). Por el lado contrario, para 11 Estados Miembros sus cuatro principales socios representan más del 50% de sus exportaciones, los países con una menor diversificación son Irlanda (76.88%), Lituania (62.94%) y Letonia (62.81%).

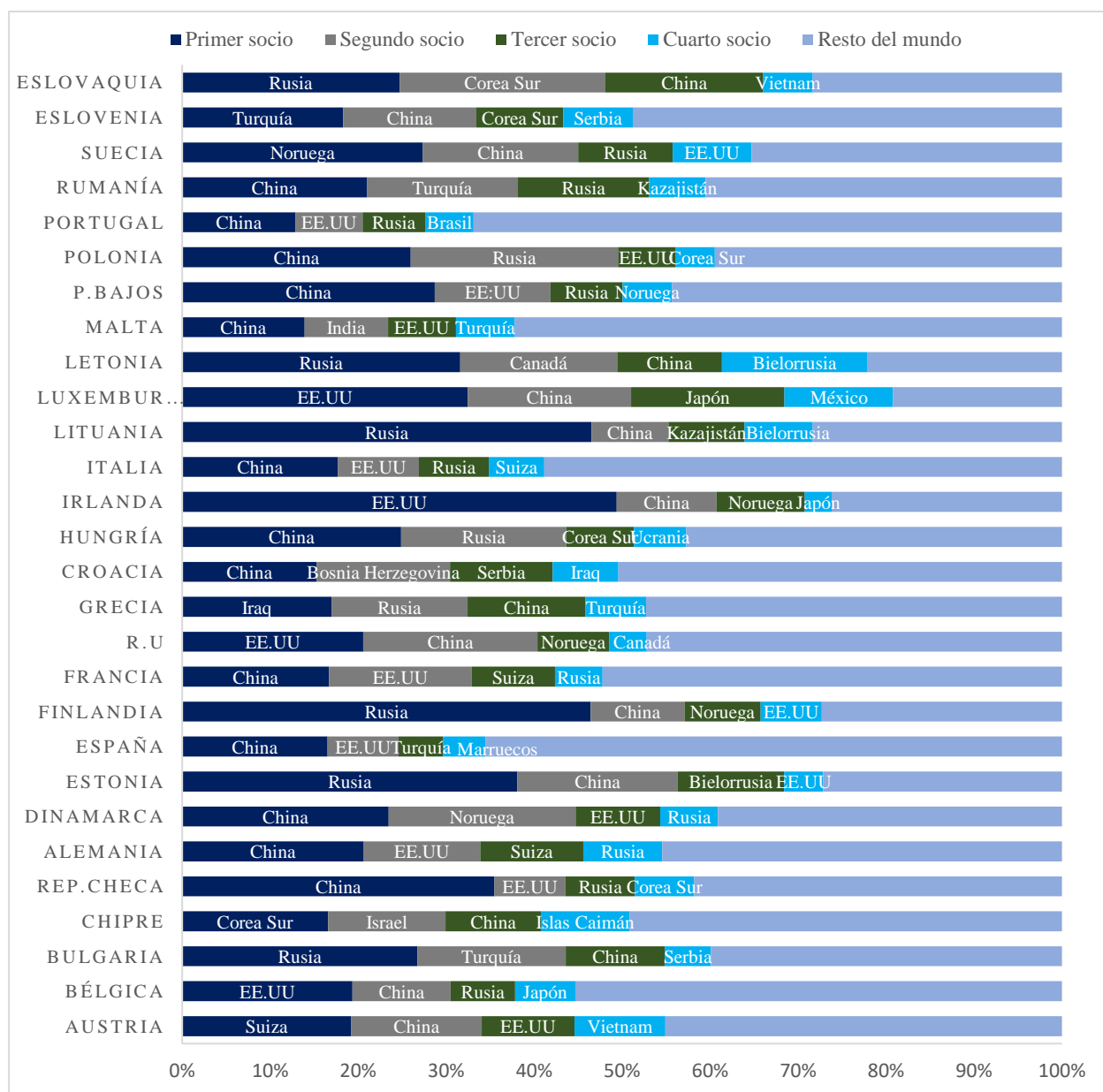
Gráfico 6. Destinos de las exportaciones de la UE (2018)



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

Si consideramos a la UE en su conjunto, el Gráfico 6 nos muestra que el principal destino de las exportaciones de la Unión es EE.UU y China. También tienen importancia países limítrofes con la UE como Suiza, Rusia, Turquía y Noruega, además de las grandes potencias asiáticas como son Japón y Corea el Sur.

Gráfico 7. Procedencia de las importaciones de cada Estado Miembro (2018)⁵



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

En el Gráfico 7 vemos como para las importaciones China es sin lugar a duda un socio clave de los Estados Miembros. Es la principal fuente de importaciones para 13 de ellos, además está entre los cuatro principales socios de todos los países de la UE. También destacan las importaciones procedentes de Rusia y EE.UU, aunque en menor medida. Si nos fijamos en las grandes economías europeas (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España) siguen un patrón parecido, todas importan principalmente de China, EE.UU, Suiza y Rusia. Reino Unido rompe un

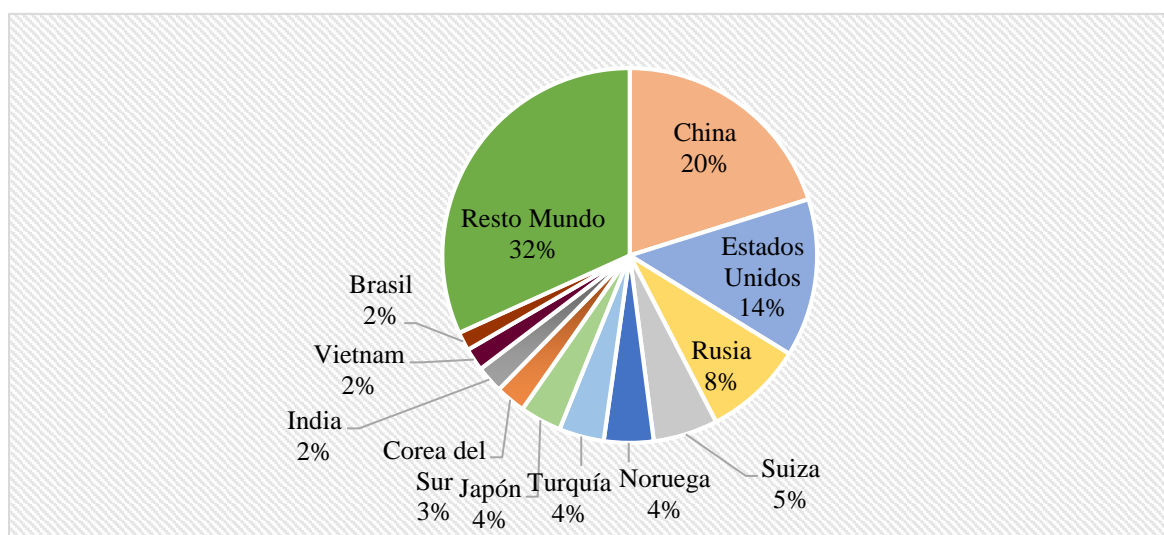
⁵ A estos efectos se tiene en cuenta únicamente importaciones extracomunitarias

poco el patrón decantándose más por Noruega y Canadá en lugar de Suiza y Rusia.

Los países de la región de los Balcanes (Rumania, Eslovenia, Croacia, Grecia y Bulgaria) también tienen un patrón parecido, con gran importancia de China y en algunos casos Rusia (al igual que en el resto de los países de la UE), pero además, especialmente Turquía es un socio clave en todos ellos, otros socios clave de la región son vecinos como Serbia, especialmente importante para Eslovenia, Croacia y Bulgaria, o Bosnia y Herzegovina con gran importancia para Croacia. Además, Iraq también es importante para Grecia y Croacia. Los Estados Miembros situados más al este (Lituania, Letonia, Estonia) tienen como socio principal a Rusia en sus importaciones, también destaca la importancia de China. Además, otros socios con bastante relevancia son algunos miembros de la Unión Económica Euroasiática (Rusia, Bielorrusia, Kazajistán y Armenia), en este caso aparte de la ya comentada Rusia, Bielorrusia es clave en todos ellos y Kazajistán en el caso de Lituania. Otra de las regiones que sigue un mismo patrón son los países nórdicos (Suecia, Dinamarca y Finlandia), tienen en común los cuatro socios principales; Noruega, Rusia, China y EE.UU. En Europa Central también existe un gran predominio de China, Rusia y EE.UU, la importancia de cada uno varía en función del país, pero lo que tienen en común estos países de la UE son las importaciones procedentes de Corea del Sur, sobre todo en Eslovaquia, República Checa, Polonia, Hungría y Eslovenia. Por último, si nos fijamos en Europa Occidental se repiten China y EE.UU, en esta zona Rusia pierde importancia en favor de EE.UU, Japón destaca en países como Bélgica, Irlanda y Luxemburgo, Noruega en Irlanda y Países Bajos.

Teniendo en cuenta toda la UE, Portugal (33.12%), España (34.48%) y Malta (37.7%) son los países con una mayor diversificación de las importaciones extracomunitarias. Hay otros países como Italia (41.16%), Bélgica (44.68%), Francia (47.7%) y Croacia (48.5%) cuyos 4 principales socios no superan la mitad de sus importaciones. En el lado contrario Letonia (77.9%), Irlanda (73.8%), Estonia (72.8%) y Finlandia (72.7%) tienen una menor diversificación de las importaciones extracomunitarias.

Gráfico 8. Procedencia de las importaciones de la UE (2018)



Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

Teniendo en cuenta las importaciones extracomunitarias de la UE en su conjunto, el Gráfico 8 muestra como EE.UU y China son los principales socios de los Estados miembros, aunque en este caso, a diferencia de las exportaciones, la tendencia se invierte y China pasa a ser el principal socio

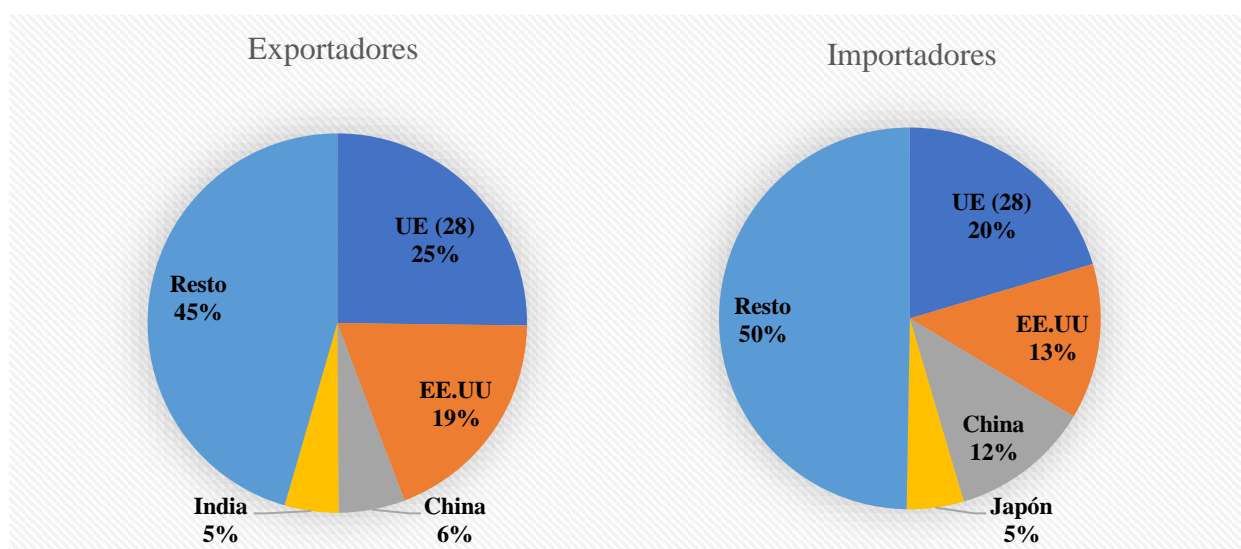
de la UE. Seguidamente están de nuevo los países limítrofes y vecinos de la UE, pero con una mayor importancia de Rusia. Los países asiáticos adquieren un mayor peso que el que tenían en las exportaciones.

2.2 El avance se los servicios comerciales

Los servicios ocupan un papel cada vez más importante en el comercio mundial, en 2017 se produjo un crecimiento del comercio de servios en todas las regiones del planeta creciendo en su conjunto un 8% según la OMC. En el Gráfico 9 podemos comprobar quienes son los principales actores mundiales en el comercio de servicios.

El Gráfico 9 muestra como los cuatro principales comerciantes de servicios coinciden con los de mercancías, a excepción de la India que aparece como uno de los cuatro principales exportadores ocupando el lugar de Japón. Una de las diferencias con el comercio de mercancías, es que la UE es líder tanto en exportaciones como importaciones, seguidamente van EE.UU y China. Estos cinco países vuelven a abarcar en torno al 50% de las exportaciones e importaciones mundiales, en el caso de las exportaciones de servicios abarcan un poco más que en las exportaciones de mercancías

Gráfico 9. Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales (2017)



Fuente: Elaboración propia a través de datos de la OMC

Centrándonos en los Estados Miembros de la UE, la Tabla 2 nos muestra quienes son las principales potencias comercializadoras de servicios. Como podemos ver Alemania, Francia, Reino Unido, P.Bajos e Irlanda son los principales comerciantes de servicios, como principal exportador destaca Reino Unido, mientras que Alemania es el principal importador.

Tabla 2. Principales exportadores e importadores de servicios de la UE (2017)

	Exportaciones s/total UE		Importaciones s/total UE
Reino Unido	15,19%	Alemania	16,48%
Alemania	13,12%	Francia	12,32%
Francia	10,86%	P.Bajos	10,79%
P.Bajos	9,47%	Reino Unido	10,75%
Irlanda	8,14%	Irlanda	10,19%
España	6,06%	Bélgica	5,97%
Resto	37,16%	Resto	33,51%

Fuente: Elaboración propia a través de datos de la OMC

En la Tabla 3 se analiza el comercio de servicios por categorías. Para elaborar dicha tabla se ha utilizado la categoría de servicios EBOPS (2010) que utiliza la OMC, esta clasificación divide los servicios comerciales en cuatro categorías; Servicios relacionados con mercancías, Transporte, Viajes y Otros servicios comerciales. En nuestro caso, la categoría Otros servicios comerciales, la hemos desglosado en 8 categorías; Construcción, Seguros y pensiones, Servicios financieros, DPI, telecomunicaciones y servicios informáticos, otros servicios de negocios, servicios personales, culturales y recreativos y servicios no asignados. Así, conseguimos una visión más completa que la que hubiéramos podido tener utilizando únicamente las 4 categorías.

La UE tiene un superávit en la balanza comercial de servicios de 327.883 millones de dólares en 2017, las principales partidas con un mayor valor comercial son otros servicios de negocios (Investigación y desarrollo, servicios profesionales y consultores y servicios técnicos), viajes y transporte. Si observamos la balanza comercial de todas las partidas, los servicios financieros y las telecomunicaciones y servicios informáticos son las que tienen un mayor superávit comercial, mientras que en Derechos de propiedad intelectual (DPI) y Otros servicios de negocios tiene un mayor déficit.

Tabla 3. Estructura de las exportaciones e importaciones por categoría de servicio (2017)

	Exportaciones (%/total)	Importaciones (%/total)	Balanza comercial
Servicios relacionados con mercancías	3,85%	3,12%	\$ 26.975,00
Transporte	17,38%	17,73%	\$ 49.971,00
Viajes	18,23%	18,89%	\$ 46.796,00
Construcción	1,34%	1,14%	\$ 8.283,00
Seguros y pensiones	2,67%	2,11%	\$ 19.719,00
Servicios financieros	10,35%	6,56%	\$ 108.095,00
DPI	6,61%	10,80%	\$ -60.454,00
Telecomunicaciones y servicios informáticos	12,64%	7,78%	\$ 136.626,00
Otros servicios de negocios	25,60%	30,38%	\$ -9.759,00
Servicios personales, culturales y recreativos	1,21%	1,42%	\$ -79,00
Servicios no asignados	0,12%	0,05%	\$ 1.710,00
Total	100,00%	100,00%	\$ 327.883,00

Fuente: Elaboración propia a través de datos de la OMC

Todos estos datos nos ofrecen una visión panorámica de las grandes cifras que mueve el comercio internacional y por lo tanto, la importancia que tiene la política comercial para el crecimiento y económico y la generación de empleo en los Estados. Las diferencias se han puesto de manifiesto en todas las variables analizadas y en particular: en la composición intra/extra del comercio, en el grado de diversificación y en los principales socios tanto de origen de las importaciones como en el destino de las exportaciones. Por lo tanto, la UE debe tener especial cuidado a la hora de diseñar su política comercial de manera de que todos los Estados salgan favorecidos. Llegados a este punto nos podemos preguntar ¿Qué es la política comercial? ¿Que regula?.

3. POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

La política comercial ha sido desde el comienzo del proceso de integración europea una de las competencias exclusivas de la Unión. Esta queda regulada a través del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) en el artículo 3.1, es decir los Estados han delegado su soberanía en política comercial en favor de la Unión Europea, lo que significa que la UE podrá legislar y llevar a cabo actos jurídicamente vinculantes.

La política comercial común incluye la Unión Aduanera firmada en 1968, esta queda registrada en el artículo 206 del TFUE, lo que significa que los Estados miembros eliminan sus fronteras con relación al comercio de mercancías, todos los derechos de aduanas tanto en importación como exportación y las medidas de efecto equivalente (medidas no arancelarias que dificultan el comercio entre los países) quedan prohibidas entre los Estados miembros. Además, se adopta frente a terceros países una tarifa o arancel exterior común.

En el artículo 207 del TFUE quedan definidas todas las competencias que incluyen la política comercial comunitaria: Modificaciones arancelarias, celebración de acuerdos arancelarios y comerciales sobre el intercambio de bienes y servicios, aspectos comerciales de los derechos de propiedad industrial e intelectual, todas las cuestiones relativas a inversión extranjera directa, medidas de liberalización, política de exportación y todas aquellas medidas de protección comercial que se tengan que llevar a cabo en caso de que un país incumpla lo establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) como es el caso de subvenciones o dumping.

Los Estados muestran su posición a través del Comité de la Política Comercial y en el Consejo de Asuntos Exteriores, además junto al Parlamento Europeo participan en su elaboración. El artículo 207 del TFUE establece que el Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea sean quienes mediante reglamentos lleven a cabo las medidas que hagan referencia a las competencias establecidas dentro del marco de la política comercial común.

En el artículo 3 del Tratado de la UE, tratado por el cual se funda la Unión Europea, se ha apostado por el libre comercio como la vía para el desarrollo económico y social de los países, a través de sus acuerdos busca no sólo promover sus intereses si no también contribuir a lograr la paz mundial y conseguir un desarrollo sostenible defendiendo los derechos humanos. En el Tratado de Roma (1957) ya se hablaba de promover un desarrollo armónico en el comercio mundial y la eliminación progresiva de las restricciones que impidan el comercio internacional, estos objetivos se han confirmado en el posterior TFUE en el artículo 206, que llama a la progresiva liberalización de las restricciones a la inversión, como finalmente ha ocurrido en el Tratado de Lisboa mediante el cual, la UE ha adquirido competencias en este sentido.

La política comercial se divide en dos bloques (Bataller y Jordán, 2013): La política comercial autónoma y la política comercial convencional. Cuando nos referimos a política comercial autónoma hacemos referencia a las decisiones tomadas unilateralmente por la UE e incluyen las

medidas de defensa comercial, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)⁶ y la Unión Aduanera. Si hablamos de política comercial convencional, nos referimos a los compromisos que la UE ha adquirido ya sea bilateral o multilateralmente, esta incluye los acuerdos con terceros países o regiones.

La UE es miembro de la OMC desde que se constituyó tras el GATT en 1995, lo que significa que su política comercial debe seguir los principios marcados por ella. Esta defiende un comercio abierto que apueste por el multilateralismo y una política que ofrezca estabilidad y previsibilidad al entorno comercial, un comercio sin discriminaciones a través de la cláusula de nación más favorecida (NMF) e igual trato nacional, otro de los principios de la OMC es el fomento de la competencia leal sin distorsiones y la promoción del desarrollo y reforma económica.

La Unión Europea tiene una gran cantidad de relaciones comerciales con todas las regiones del mundo siendo así, unas de las principales potencias comerciales mundiales. A través de su política comercial convencional se encarga de la firma de acuerdos comerciales, estos pueden visualizarse en la Tabla 4. Según Bataller y Jordán (2013) los acuerdos persiguen diferentes objetivos: Unos buscan la adhesión de nuevos Estados a la Unión, otros pretenden crear un espacio de prosperidad entre los países del entorno más próximo a la Unión, hay acuerdos que tienen un objetivo de favorecer a los países en desarrollo, aumentando sus oportunidades de exportación, mientras que otros buscan conseguir equilibrios estratégicos con países y grupos económicamente emergentes. Los intereses y contenido de los acuerdos difieren entre unos países y otros. En base a los objetivos comentados, el Consejo de la UE hace una clasificación basada en tres tipos ⁷:

- Acuerdos que buscan apoyar a países que se encuentran en vías de desarrollo, en regiones como África, Pacífico o Caribe, dónde ha habido una fuerte presencia colonial europea. Estos acuerdos tienen poca importancia económica ya que los países de estas regiones apenas tienen interés para los exportadores de la UE.
- Acuerdos realizados tanto con países desarrollados como economías emergentes, en ellos se busca abrir los mercados de ambas partes. Este tipo de acuerdos es por el que está apostando la UE en estos momentos y aparte de que se busquen objetivos de estabilidad política y seguridad, en ellos prevalecen los intereses económicos.
- Acuerdos con un mayor componente político que el resto de los acuerdos. Estos acuerdos se realizan con países del centro, este y sureste de Europa para garantizar una transición estable en las relaciones comerciales de la Guerra Fría al periodo posterior a la Guerra Fría. Estos acuerdos han supuesto un primero paso para la integración a la UE de muchos países europeos. Además, también forman parte de estos acuerdos los vecinos del Mediterráneo denominados países Euromed (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Libia, Líbano, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez y Turquía). Una de sus principales motivaciones es la seguridad y la estabilidad política.

⁶ Sistema que permite beneficios comerciales a países que se encuentran en vías de desarrollo.

Actualmente en vigor: Reglamento SPG 978/2012 con las modificaciones del reglamento de ejecución 2016/330

⁷ CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>

Tabla 4. Acuerdos de Libre Comercio de la UE (2019)

ALC de nueva generación	
ALC UE-Corea del Sur (2011)	CETA UE-Canadá (2017)
ALC UE-Colombia (2013), Ecuador (2017) y Perú (2013)	ALC UE-Japón (2019)
Acuerdo Asociación UE-Centroamérica (2013)	
Zonas de libre comercio de alcance amplio y profundo	
UE-Georgia (2016)	UE-Ucrania (2017)
UE-Moldavia (2016)	
ALC de primera generación	
Unión Aduanera UE-Turquía (1996)	UE-Argelia (2005)
UE-Suiza (1972)	Acuerdo Global UE-México (Mercancías 2000, servicios 2001)
UE-Noruega (1973)	Acuerdo Asociación UE-Chile (2003)
UE-Israel (1996)	AEA UE-Macedonia del Norte (2001)
UE-Jordania (2002)	AEA UE-Albania (2006)
UE-Palestina (1997)	AEA UE-Montenegro (2008)
UE-Túnez (1998)	AEA UE-Serbia (2009)
UE-Marruecos (2000)	AEA UE-Bosnia y Herzegovina (2008)
UE-Líbano (2003)	AEA UE-Kosovo (2016)
UE-Egipto (2003)	
Acuerdos de Asociación Económica	
UE-Región del Pacífico (Fiyi; 2014, Papúa Nueva Guinea; 2009)	AAE UE-SADC (Botsuana, Esuatini, Lesoto, Namibia y Sudáfrica; 2016, Mozambique; 2018)
UE-Cariforum (2008)	AAE Interino UE-Ghana (2016)
UE-Subregión de África Oriental y Meridional (2012)	AAE Interino UE-Costa de Marfil (2016)
AAE UE-África Central (2014)	

Fuente: Elaboración propia a partir del “Informe sobre la aplicación de ALC” (2018)

A partir de todas las competencias que han sido asignadas a la Unión, esta deberá elaborar una estrategia que le permita conseguir los objetivos que los tratados han establecido. En este trabajo nos centraremos sobre todo en los acuerdos de libre comercio (ALC).

4. ESTRATEGIA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

La política comercial que en cada momento impulsa la UE, es el resultado de sus intereses estratégicos y de los compromisos globales que ha ido adquiriendo y han ido evolucionando a lo largo de los años.

Según Woolcock (2009), hasta los 80 la política comercial de la UE servía los intereses de “construir Europa”, lo que significa que había una gran defensa de las preferencias europeas en términos de aranceles y políticas muy proteccionistas como la PAC que limitaba el acceso al mercado comunitario con restricciones que estaban permitidas por la OMC. Esto originó muchas quejas por partes de terceros Estados como EE.UU, que presionaban para llegar a acuerdos multilaterales e introducir controles a las ayudas de Estado, asignaciones de contratos preferenciales de los gobiernos y estándares sanitarios y técnicos. No obstante, hay que diferenciar

la posición de la UE entre productos manufacturados donde apoyaba una mayor liberalización y productos agrarios, protegidos a través de la PAC.

Durante los años 80 se produjo el primer cambio en la política comercial de la UE hacia un mayor apoyo del libre comercio y de la inversión, adoptando una mayor actividad en las negociaciones multilaterales de numerosas disciplinas. Este cambio se debió principalmente a los compromisos adquiridos en la Ronda de Uruguay (1986-1993) y a las políticas más liberales de los Estados Miembros, y se confirmó con la creación del Mercado Único en 1993. Este apoyo al multilateralismo es reflejo del sistema de normas que se formó dentro de la UE y que conforma el acervo comunitario. Además el interés por el multilateralismo buscaba frenar las tendencias unilaterales que EE.UU estaba siguiendo a mediados de los 80.

Desde 1999 hasta 2006, la UE paralizó la firma de acuerdos comerciales, aunque siguió comprometida con la negociación de algunos acuerdos que quedaban pendientes de años anteriores. Este tipo de acuerdos, tal y como recoge Segura Serrano (2015), estaban orientados principalmente a países que en el pasado fueron colonias de Estados Miembros, además de otros países que están en proceso de desarrollo, tanto de Europa Central, Oriental o del norte de África. Los acuerdos tenían un objetivo de política exterior relacionado con el desarrollo, más que un interés económico y se basaban en factores relacionados con la proximidad geográfica, la afinidad cultural y los lazos históricos y principalmente se centraban en una reducción de aranceles.

Con el tiempo la UE ha ido cambiando el objetivo de sus acuerdos y además de las reducciones arancelarias ha ido incluyendo nuevas materias, los acuerdos se han ido dirigiendo hacia un mayor interés económico, con el que se ha buscado abrir los mercados, siguiendo los principios marcados por la OMC. Para conseguir todo esto, ha ido firmando nuevos Acuerdos de Libre Comercio, tanto a nivel regional (Acuerdos Comerciales Regionales) como con países específicos (Acuerdos de Libre Comercio bilaterales). Por lo tanto, la política comercial de la UE no ha seguido una tendencia uniforme por países y de hecho el contenido y alcance de los acuerdos ha variado dependiendo del socio y la importancia que este tiene para su seguridad, intereses comerciales y desarrollo.

El aumento de la firma de acuerdos de comercio preferenciales no es exclusivo de la UE, tal y como indica Michele Ruta (2017), en 1990 había 50 acuerdos a lo largo del mundo y en 2015 la firma ascendió hasta 280, lo que confirma un rápido proceso en el avance del fenómeno de la regionalización.

Es importante tener en cuenta cuáles han sido dos objetivos fundamentales de la UE en la firma de ALC. Según Woolcock (2009), estos consistirían en promover la integración regional y extender sus estándares y normas a otras regiones. La UE sostiene que la promoción de la integración regional conlleva a bienestar social y estabilidad política (muestra de ello es su propia experiencia en su proceso de integración), por ello desea exportar este modelo a otras regiones, lo que supone un intento de influenciar el orden internacional.

Las nuevas negociaciones que la UE mantiene con terceros países para firmar estos nuevos acuerdos llevan puestas en marcha desde 2006. En octubre de 2006 la Comisión, emite un comunicado al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico Social Europeo y al Comité de las Regiones bajo el título *“Una Europa Global: Competir en el mundo”*⁸, en él, explica cual tiene que ser la dirección que tome la política comercial, estas políticas siguen marcando la actualidad y se han reafirmado en el comunicado *“Comercio para todos”* elaborado en 2015, en

⁸ COMISIÓN EUROPEA, “Una Europa global: competir en el mundo” [COM(2006) 567 final]

consonancia con la estrategia “Europa 2020”⁹

En el comunicado de 2006 hace referencia a un mundo en transformación donde se está produciendo una rápida integración económica mundial debido al gran crecimiento del comercio mundial y los flujos de capitales, disminución del coste de transporte, profundización de mercados financieros y al fuerte desarrollo de las tecnologías de la comunicación y la información. Todo esto genera grandes oportunidades de crecimiento y empleo, pero a la vez supone una presión a los recursos naturales y a los sectores tradicionales.

En el comunicado se hace referencia a la aparición de cadenas globales de suministro, es decir, las empresas cada vez tienden más a la subcontratación de actividades de su cadena de valor, de manera que se centran en aquellas actividades que saben hacer mejor y son más competitivas, por lo que los componentes de un mismo producto pueden proceder de países distintos.

En el caso de Europa, sus fortalezas competitivas estarían en el conocimiento, la propiedad intelectual, innovación, servicios y el uso eficiente de recursos, mientras que la fabricación de componentes que requieren mano de obra poco cualificada y barata pasarán a subcontratarse a otros países generalmente menos desarrollados. Por ello en los tratados de nueva generación la Unión Europea va a buscar abrir los mercados de estos productos y servicios en los que tiene una fortaleza competitiva frente al resto de países

Según “Trade in Intermediate goods and services” de la OECD, se estima que el comercio de componentes supone entre el 53% y el 73% del comercio mundial, además tal y como indica Michele Ruta (2017) el comercio de componentes se ha multiplicado por 6 entre 1990 y 2015, más rápido que el resto de las formas de comercio que se han multiplicado por 4,5. Lo que nos hace pensar la importancia que tienen las cadenas de valor globales y la necesidad de crear una legislación que se adapte a los nuevos tiempos y facilite el comercio, a la vez que se garanticen derechos y la seguridad de consumidores y trabajadores.

En el propio comunicado *Europa Global (2006)* se reconoce la dificultad para llegar a acuerdos a través del sistema que defiende la OMC y la falta de legislación en numerosas materias, lo que hace que sea insuficiente, un ejemplo de ello son la falta de reglas para favorecer las redes de producción internacional, por este motivo muchos países y regiones han firmado acuerdos bilaterales en los que incluyen artículos relacionados con la inversión para dar una mayor seguridad a las empresas. Aunque el multilateralismo sea lo más apropiado para favorecer el comercio internacional hay motivos políticos, de seguridad y estabilidad que llevan a los países a adoptar este tipo de acuerdos bilaterales. Además, la posible desviación del comercio de la que se ha advertido tradicionalmente por el bilateralismo tiene escasa relevancia cuando hablamos de comercio de bienes intermedios en vez de finales. La OMC (2011), declaró que los acuerdos de comercio preferencial tienen que verse como un complemento y no como un sustituto del multilateralismo porque permiten coordinar y armonizar políticas que no podrían ser coordinadas ni armonizadas a nivel mundial.

En este sentido, la UE remarca la importancia del mercado único como vital para garantizar que las empresas de la Unión sean competitivas entre ellas y por lo tanto competitivas a nivel internacional, además apuesta por la apertura económica europea, con un comercio abierto que rechace el proteccionismo, ya que es vital para la creación de empleo y el crecimiento económico (Ambos son objetivos de la *Estrategia Europa 2020*). Como la prosperidad depende del comercio, los obstáculos recíprocos de otros países podrían dañar la economía de la UE. Esta apertura va acompañada del principio de justicia social, teniendo en cuenta los daños que podría ocasionar en

⁹COMISIÓN EUROPEA; EUROPA 2020 Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, [COM (2010) 2020 final]

algunas regiones.

La Comisión hace referencia a la eliminación de barreras no arancelarias, para lo que será necesario acuerdos de reconocimiento mutuo, diálogos internacionales de regulación y normalización y la asistencia técnica a terceros países. También subraya la importancia del acceso a los recursos “Europa debe importar para poder exportar”¹⁰, destacando sobre todo la importancia de la energía, recurso al que la Unión Europea es más vulnerable tal y como confirma la Tabla 1.

En este documento se recogen las nuevas áreas de crecimiento también denominadas “Cuestiones Singapur” o “cuestiones OMC extra” que la Unión Europea buscará explotar en la firma de los nuevos acuerdos de libre comercio, llamados acuerdos de nueva generación. Estas cuestiones hacen referencia a: Derechos de propiedad intelectual (DPI), servicios, inversión, contratación pública y la competencia.

Es importante que hagamos una diferenciación entre los conceptos OMC-plus y OMC-extra, ya que estos conceptos van a ir apareciendo en numerosas ocasiones a lo largo del trabajo. Cuando hablamos de OMC-plus hablamos de regulaciones que están dentro del mandato de la OMC como aranceles, medidas antidumping, barreras técnicas al comercio, estándares sanitarios y fitosanitarios, normativas aduaneras y medidas compensatorias. En el caso de las provisiones OMC-extra o Cuestiones Singapur, se incluyen provisiones que están fuera del mandato de la OMC como las que hemos estado mencionando en el anterior párrafo.

En el informe “*Europa Global*”, también se hablan de cuáles son los criterios que se deben seguir a la hora de seleccionar el país con el que la UE busca negociar un ALC de nueva generación. Por un lado, se hace referencia al potencial de mercado, entendiéndolo como el tamaño que tiene el mercado y su potencial de crecimiento, este es uno de los motivos por el que las economías emergentes van a ser el objetivo de la agenda comercial de la UE. También se tendrá en cuenta la protección contra los intereses de los exportadores de la UE, estos intereses van a incluir las nuevas cuestiones OMC extra que hemos hablado anteriormente (barreras no arancelarias, servicios, DPI, compras públicas, competencia e inversiones)

Utilizando estos criterios, la UE en un principio seleccionó países y regiones clave para la negociación de los nuevos acuerdos, nos referimos a ASEAN (Asociación de naciones del sudeste asiático), Corea, MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), India, Rusia, y el Consejo de Cooperación del Golfo (incluye multitud de países asiáticos).

Antes de empezar las negociaciones la UE se asegura que los posibles candidatos tengan la misma ambición, ya que las negociaciones requieren destinar mucho tiempo y recursos por lo que busca la mayor sinceridad y transparencia posible, de esta manera evita que las negociaciones se estanquen por el malentendido en las expectativas. Cuando algún socio haya firmado ya algún ALC con algún competidor de la UE, la UE solo accederá a firmar el acuerdo si existe paridad de concesiones comerciales.

En la estrategia comercial de la UE iniciada en 2006, aparecen algunas contradicciones, Woolcock (2009) identifica 3 de ellas; Por un lado, como ya hemos comentado anteriormente, señala el hecho de que la UE busque promover el multilateralismo a la vez que negocia ALC bilaterales. Afirma que la UE es por naturaleza multilateral ya que es la forma de hacer política que se realiza dentro de la propia Unión y además es lo que lleva apoyando desde la Ronda de Uruguay (1986) de la OMC. Otra contradicción a tener en cuenta es que uno de los objetivos de la UE sea negociar acuerdos región-región, pero acabe firmando acuerdos con países específicos, el motivo es que muchos países de la región señalada aún no están lo suficientemente preparados para avanzar hacia procesos de integración tan amplios, por ello, la UE retrasa las negociaciones

¹⁰ Europa Global (2006) pag.6

o directamente firma con países específicos de la región. Algunas de estas dificultades ocurren con MERCOSUR por la falta de integración entre los países miembros o el caso de ASEAN, donde los países tienen niveles de desarrollo muy diferente. En algunos casos la firma con países específicos de la región puede poner en peligro la integración regional.

Una cuestión que el autor pone en duda es la compatibilidad de los ALC de nueva generación con el desarrollo de los países en vías de desarrollo. La respuesta que la UE da es que crear reglas para el comercio y la inversión favorece el desarrollo, pero muchos países en África argumentan que no están preparados para aplicar esas normas y que podrían perjudicarles.

Llegados a este punto nos podemos preguntar qué es lo que ha motivado a la UE a cambiar su posición y por qué resulta tan contradictorio en algunos puntos.

4.1 Los determinantes de la nueva estrategia comercial de la UE

Como se ha señalado en el apartado anterior, desde 2006 la agenda comercial de la UE se ha vuelto más activa que nunca, apostando por el bilateralismo en detrimento del multilateralismo de la OMC, aunque sin abandonarlo y utilizándolo como complemento, hay una serie de factores que han motivado este cambio.

Tal y como recoge Segura Serrano (2015) y Woolcock (2009), uno de los motivos del cambio de estrategia es que, desde finales de los años 90, la UE ha sido incapaz de influir en las negociaciones multilaterales del comercio. Muchas de las cuestiones que a la UE les interesaba regular de manera multilateral, como las cuestiones OMC extra, se encontraron con la oposición de los países en vías de desarrollo y una falta de apoyo por parte de EE.UU. La apuesta por parte de la UE del bilateralismo, se acentuó con la Ronda de Doha iniciada en 2001 entre los miembros de la OMC, en ella se buscaba llegar al consenso multilateral en la regulación de numerosos ámbitos, algo por lo en ese momento estaba apostando la UE, pero fracasó, apenas se han llegado a acuerdos y desde hace tiempo se encuentra paralizada. Esto pone en evidencia uno de los problemas a los que se enfrenta el multilateralismo debido a la gran cantidad de países que participan y los intereses contrapuestos que hay entre ellos, lo que origina una gran dificultad para llevarlos adelante. Muchas de las cuestiones a las que no se han llegado a un acuerdo hacen referencia a lo que anteriormente hemos denominado “OMC extra” o también conocidas como “Cuestiones Singapur” y que son fundamentales para el crecimiento inteligente y los intereses de la UE. Es por ello que la UE piensa desde su estrategia lanzada en 2006, que los nuevos ALC bilaterales pueden ir mucho más lejos y rápido que las negociaciones de la Ronda de Doha, aprovechando las reglas de la OMC y otras reglas internacionales. Esto no quiere decir que la UE deje de apostar por el multilateralismo, cree que los nuevos ALC son un complemento del multilateralismo y que la liberalización alimenta la liberalización.

Otro motivo según Segura Serrano (2015), tiene que ver con lo poco efectivos que eran los acuerdos que se firmaron antes de la implantación de la nueva estrategia, como son los Acuerdos de Asociación con países europeos y del Euromed. Estos acuerdos no cumplieron el objetivo de fomentar los intereses comerciales y el crecimiento económico ya que, como hemos apuntado, estaban más relacionados con la preocupación de la UE en política exterior y por lo tanto, el componente político era lo que predominaba. Además, estos países tenían poco potencial comercial para la UE, todo lo contrario que los emergentes países asiáticos y Latinoamérica, países a los que la UE no estaba prestando especialmente atención. Las únicas excepciones las encontramos en los ALC con México y Chile que se firmaron para hacer frente a la influencia económica que estaba adquiriendo EE.UU con la firma del NAFTA. Por todo ello, la nueva política comercial tiene que tener unos ALC más equilibrados y los factores económicos tienen que prevalecer y desempeñar un papel más importante en el diseño de estos acuerdos de nueva generación

El comportamiento de los principales competidores de la UE, como es el caso EE.UU o Japón también ha sido un factor clave. Segura Serrano (2015), indica que estos países han seguido una estrategia de liberalización competitiva a través de la negociación de ALC bilaterales mediante un patrón fijado por EE.UU. El patrón supone la existencia de dos tipos de competencia, una basada en la firma de ALC para recuperar el liderazgo comercial y otra tiene que ver con la competencia entre los países que querían tener acceso al mercado de EE.UU sobre la base de su amplia oferta de compromisos de acceso al mercado. De esta manera, para no perder cuota en el comercio internacional, los nuevos ALC han supuesto una herramienta proteccionista que la UE ha utilizado para evitar que se produzca una desviación en el comercio que afecta a sus exportadores y de esta manera, ponerse al mismo nivel que las principales potencias comerciales tienen con los mercados emergentes.

La publicación de la “*Estrategia Europa 2020*” refuerza este cambio en la política comercial de la UE, atribuyendo al comercio internacional el papel de impulsor de crecimiento económico y de creación de empleo. Se considera que en un mundo cada vez más globalizado la Unión Europea tiene que ser un ente abierto y operar en un marco internacional basado en reglas. Se busca mantener unos mercados abiertos que nos permitan ser competitivos y también que la UE se afirme como un actor fundamental en el escenario internacional.

Tal y como indica Woolcock (2009), el cambio se ha producido progresivamente sin muchas diferencias entre las opiniones de los Estados Miembros, las diferencias se produjeron en los tiempos, los Estados más liberales como Reino Unido, Suecia y Países Bajos querían esperar a un mayor avance del multilateralismo y otros como Alemania vieron la necesidad de actuar rápido para evitar el desvío comercial del que hemos estado hablando, por el avance en las negociaciones de terceros países. Finalmente se produjo un fuerte consenso en seguir los pasos de otros Estados y avanzar con los ALC bilaterales amplios y profundos.

Otro de los motivos que ha podido llevar a este cambio de estrategia es la positiva relación que, como señala Michele Ruta (2017), existe entre las cadenas de valor mundiales y la profundidad de los acuerdos comerciales (medida a través del número de áreas que cubren). Esta relación indica que los acuerdos son más complejos en el contexto de cadenas de valor mundiales que en el caso de que la producción no esté fragmentada internacionalmente.

Las empresas nacionales que deciden deslocalizar algunas de sus actividades de la cadena de valor, prefieren hacerlo en un país con el que haya un acuerdo de comercio preferencial con su país de origen, de manera que haya unos bajos aranceles y no encarezca el producto al reimportarlo. Hay que tener en cuenta que hay ciertas políticas que necesitan ser reguladas en los acuerdos comerciales para que las cadenas de valor mundiales funcionen eficientemente como el caso de las inversiones.

La firma de ALC profundos tiene un positivo impacto en el comercio basado en cadenas de valor mundiales. Añadir una nueva materia de regulación a un acuerdo de comercio preferencial incrementa el comercio bilateral de componentes en un 1,5% y el valor añadido reexportado un 0,4%. Según el modelo econométrico elaborado por Osnago, Rocha y Ruta (2016), a través de datos del Banco Mundial sobre el contenido de los acuerdos comercial preferenciales, se afirma que si firmamos el acuerdo comercial más profundo, el comercio de componentes puede doblarse y el valor añadido reexportado aumenta en torno al 22%. Estos autores concluyen que la firma de ALC profundos aumentan el comercio procedente de cadenas de valor globales y tienen un mayor impacto en sectores intensivos en cadenas de valor globales.

Las razones expuestas aportan motivos para la firma de ALC de nueva generación, sin embargo, los países tienen que tener en cuenta el nivel de liberalización que hayan adquirido. Según datos

del Banco Mundial¹¹, los acuerdos de países desarrollados con países desarrollados (norte-norte) y los acuerdos entre desarrollados y vías de desarrollo (norte-sur) tienden a tener una similar profundidad mientras que los acuerdos entre países en vías de desarrollo (sur-sur) son menos profundos y se centran más en las cuestiones OMC plus. Osnago, Rocha y Ruta (2016), afirman que entre países en vías de desarrollo por cada nueva materia OMC plus, la integración con las cadenas de valor globales aumenta un 8.3%. En el caso del comercio entre desarrollados y en vías de desarrollo (norte-sur), cada nueva materia OMC extra incrementa la integración un 4.3%.

Michele Ruta (2017) advierte de que si las cadenas de valor global requieren acuerdos profundos para funcionar perfectamente, los socios ideales serían aquellos que no tengan políticas muy diferentes, ya que esto podría incrementar el coste de coordinación y armonización.

El futuro de esta correlación no está garantizado y depende de las expectativas de futuro en las políticas comerciales. Esto supone una gran incertidumbre debido a que las decisiones se toman en función de la creencia de lo que otros puedan hacer. En los últimos 25 años, los países han firmado acuerdos profundos que ha provocado la fragmentación de la producción internacional. Se ha generado un clima de confianza, reforzándose unos acuerdos con otros, sin embargo, en los últimos años se está observando un auge del proteccionismo con los nuevos gobiernos como el de la nueva administración estadounidense que amenaza esta confianza. La UE se mantiene firme en su postura y sigue optando por este tipo de acuerdos.

4.2 El vecindario europeo como elemento estratégico

En 2016, la Alta Representante de la UE, Federica Mogherini emitió un comunicado denominado “*Estrategia global para la política exterior y de seguridad de la Unión Europea*”, en el que destaca la importancia de la política europea de vecindad, ya que se trata de un territorio que, debido a la cercanía con la UE y por tanto a las relaciones existentes con ella, está lleno de oportunidades que aún no han sido explotadas lo suficiente, por ello, el establecimiento de Zonas de Libre Comercio Amplias y Profundas (ZLCAP) pueden favorecer tanto a las empresas de la Unión como al desarrollo económico y social de estos países, existiendo la posibilidad de crear un espacio económico común. Para estudiar las relaciones comerciales con estos países y las estrategias a utilizar, vamos a usar como referencia el trabajo de Iana Dreyer “*Trade Policy in the EU’s Neighbourhood*”

Dentro de los países vecinos de la UE nos encontramos cuatro categorías diferentes, para los que se seguirán cuatro estrategias diferentes:

- Economías ricas y avanzadas: hablamos de Islandia, Noruega, Suiza, Liechtenstein e Israel. La política comercial de estos países es similar a la de la UE: bajos aranceles en productos manufacturados, sector servicios abierto y alta protección en la agricultura. Tienen intereses comerciales similares: Exportar productos manufacturados e invertir en otras economías para llegar a los consumidores locales, por tanto, acceden a abrir sus mercados más fácilmente.
- Economías dinámicas de ingresos medios y altos: forman parte la mayoría de países alrededor de la UE, destacando sobre todo Ucrania y Turquía, pero también forma parte Bielorrusia, Croacia, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Macedonia del Norte, Montenegro, Albania, Líbano, Jordania y Túnez. Muchos de ellos tienen bajos niveles de inversión, esto retarda su acumulación de capital y de ahí su convergencia con las economías más avanzadas. Estos países tienen un gran atraso en infraestructuras tanto de servicios públicos como de transporte, aquí las empresas europeas podrían jugar un papel importante. Tienden a proteger las manufacturas estableciendo altos aranceles a excepción de Turquía y Ucrania.

¹¹ World Bank Data Catalog <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/content-deep-trade-agreements>

La protección en productos agrícolas también es muy alta y el sector servicios está mucho menos abierto que el de la UE, es por eso, que, para atraer más inversión especialmente relacionada con las infraestructuras, el sector servicios tiene que ser liberalizado.

En cuanto a la estrategia comercial, con Turquía se firmó una Unión Aduanera en 1995, por lo que Turquía acepta los estándares tecnológicos, DPI y otras reglas. Con el resto de países existen ALC poco profundos

- Exportadores de hidrocarburos: forman parte Rusia, Argelia, Libia, Azerbaiyán y Siria. Tienen una renta per cápita alta, aunque es debido principalmente a la renta procedente de los hidrocarburos más que a un desarrollo económico. Las relaciones comerciales con estos países se resumen en exportación de gas y petróleo a la UE e importación de productos manufacturados y algunos servicios y productos agrícolas de la UE. Hay una excesiva dependencia de energía por parte de estos países, además a excepción de Rusia, no forman parte de la OMC, lo que origina bastantes problemas. Estos países son muy proteccionistas tanto en manufacturas como en servicios y tienen altos niveles de corrupción lo que desanima a la inversión extranjera que podría ayudar a diversificar estas economías. Los principales inversores europeos interesados en estas economías son compañías energéticas.
- Vecinos más pobres de la UE: hacemos referencia a Moldavia, Georgia, Armenia, Egipto y Marruecos. Sus ingresos son menores a la mitad de los ingresos del estado más pobre de la UE, Bulgaria. Sus economías son básicamente agrícolas y algunos de ellos son estados tan pequeños que tienen un potencial comercial muy pequeño para la UE.

En la actualidad, en función de la categoría a la que pertenece el país, la UE ha seguido una estrategia diferente. Los países más ricos pertenecen al Mercado Único, con Turquía mantiene una Unión Aduanera, para los países pobres se han llegado a acuerdos poco profundos; mientras que algunos de ellos ni si quiera tienen acuerdos con la UE, como también ocurre con los exportadores de hidrocarburos.

- Participación en el mercado único excluyendo la PAC (EEA): En el caso Islandia, Noruega y Liechtenstein forman parte del Espacio Económico Europeo y están obligado a aceptar el acervo comunitario, aunque no forman parte en la toma de decisiones de la UE. No forman parte de la PAC por lo que tienen que sufrir los elevados aranceles y los contingentes de la UE. En el caso de Suiza, hay un acuerdo bilateral que le otorga libre circulación de mercancías y servicios y un régimen de libertad de movilidad para los trabajadores.
- Unión Aduanera excluyendo agricultura y libertad de movimiento de trabajadores: Únicamente para Turquía, acepta los estándares técnicos, los DPI y otras reglas comerciales de la Unión.
- Acuerdos comerciales poco profundos: Con países de Oriente Medio y norte de África, estos acuerdos se denominan Acuerdos de Asociación “Euromed” y son “OMC minus”, es decir, no liberalizan el comercio bajo los estándares de la OMC en bienes, servicios, DPI, inversión... Únicamente se basan en reducciones arancelarias, dando la UE un periodo de transición para que estos países eliminen los aranceles, la agricultura no entra dentro de esta liberalización ya que existe una gran resistencia interna tanto para muchos estados miembros como para estos países.
- Sin acuerdos formales: En este caso hablamos de países exportadores de hidrocarburos y los vecinos más pobres, la mayoría no son miembros de la OMC. A algunos países se les

ha ofrecido preferencias comerciales unilaterales bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas con el objetivo de alcanzar posteriormente acuerdos más amplios y profundos.

Actualmente la política comercial de la UE con estos países se basa en la negociación de Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación, quiere exportar su acervo comunitario como lo hizo en el pasado durante sus procesos de expansión. Los socios comerciales buscan obtener un trato preferente que les permita exportar más y permita mayor libertad de movimiento de trabajadores. La UE es conservadora a la hora de abrir mercados como la agricultura y otros sectores industriales sensibles, además de la libertad de movimiento de trabajadores. Según Iana Dreyer (2012), la apertura de los sectores sensibles para la UE, supone un incentivo para que los socios del mediterráneo abran sus mercados y acepten las normas reguladores que la UE les pide. Para los vecinos europeos, los obstáculos para acceder al mercado comunitario son en la agricultura y el movimiento de trabajadores, mientras que para la UE la exportación de servicios se puede mejorar especialmente en el norte de África donde tiene déficit, debido a las potencias turísticas que son estos países.

Anteriormente hemos hablado de la importancia de las cadenas de valor globales para los países menos desarrollados, según Iana Dreyer (2012) para los países pobres vecinos de la UE formar parte de estas cadenas es una gran oportunidad, además tienen la ventaja de que están cerca del mercado del consumidor final y la potencia industrial que es la UE. Muchas de las industrias que fueron relocalizadas en China por la mano de obra barata pueden volver a relocalizarse con la subida de los costes laborales en ese país, oportunidad que pueden aprovechar estos países para su desarrollo. Sin embargo, socialmente esta afirmación puede ser muy cuestionada, este trabajo se va a centrar exclusivamente en aspectos económicos. Las cadenas de valor globales y la Inversión extranjera directa van de la mano por lo que los ALC de nueva generación que incluyen este tipo de componentes, pueden beneficiar a los vecinos de la UE dotándoles de una mayor seguridad jurídica a los inversionistas y un clima de mayor estabilidad para los negocios.

5. LOS ALC DE NUEVA GENERACIÓN

Como se ha señalado, los ALC de nueva generación se caracterizan por la amplitud de los ámbitos de regulación que incorporan. El número de materias incluidas en los acuerdos es heterogéneo. Según Michele Ruta (2017), actualmente en el mundo, los acuerdos comerciales mayoritarios son los que incluyen entre 10 y 20 materias diferentes, seguidos de los que incluyen más de 20 y una minoría que abarcan menos de 10 materias. Al menos el 90% de los acuerdos incluyen una cuestión OMC extra y un tercio de los acuerdos mundiales incluyen las cuatro materias más importantes de las cuestiones OMC-extra (competencia, inversión, movimiento de capitales y DPI).

La Unión Europea tiene el mayor número de acuerdos de comercio preferenciales y son los más profundos. La media de profundidad¹² de estos acuerdos según Michele Ruta (2017) es de 25 materias. Los países miembros de la EFTA tienen una media de 23 materias, Japón 21 y Corea del Sur 20.

Es de especial interés tener en cuenta las diferencias que se producen entre países desarrollados y no desarrollados. Los acuerdos entre países desarrollados incluyen una media de 22 materias y son los más profundos, los acuerdos entre países en vías de desarrollo una media de 13 y son poco profundos, mientras que los acuerdos entre países desarrollados y en vías de desarrollo son de 20,

¹² La profundidad hace referencia al número de materias que se regulan en los acuerdos, es decir, a mayor profundidad, más materias se tratan.

con una profundidad intermedia.

Como hemos señalado anteriormente, la deslocalización y la aparición de cadenas de suministro globales son factores fundamentales para tratar de entender el por qué de estos nuevos acuerdos. El nuevo sistema mundial basado en la especialización regional, en el que cada país o región se dedica a realizar las actividades en las que tiene una ventaja comparativa al resto de países, lleva a que se deslocalicen las actividades a otros países donde estas actividades se puedan realizar de una manera más eficiente, de manera que aparecen preocupaciones en las empresas relacionadas con la protección de inversiones, derechos de propiedad intelectual, armonización de legislaciones nacionales, para así facilitar el intercambio de bienes, servicios e inversiones entre diferentes países.

Según Gil Pareja, Llorca Vivero y Martínez Serrano (2018), al crearse estas redes de producción internacional, basta con que un país en desarrollo se conecte a la red para que pueda progresar. Por este motivo, los aranceles entre países actúan como barreras que dificultan la industrialización. Los países en vías de desarrollo desean participar en estas actividades mientras que las empresas de los países desarrollados buscan deslocalizar producción a estos países donde los salarios son más bajos, siempre que se respete sus derechos de propiedad y que no haya barreras a los intercambios de servicios, bienes, inversión y capital que necesitan para su buen funcionamiento.

La UE es consciente de que en la firma de estos acuerdos será necesario utilizar herramientas jurídicas relacionadas con la armonización de la legislación, reconocimiento mutuo y transparencia reguladora, de manera que los ALC hagan frente o eliminen barreras no arancelarias, todo se hará en función del socio comercial.

Los estudios que se han realizado sobre este aspecto demuestran que los acuerdos bilaterales tienen un efecto positivo en el comercio de los países, independientemente del nivel de desarrollo o de su carácter regional o interregional, creando comercio entre sus miembros y con terceros países.

Cada vez es mayor el comercio regulado bajo este tipo de acuerdos. Según el *“Informe sobre la aplicación de los acuerdos de libre comercio 2017”* elaborado por la Comisión, el 32% del comercio de la UE depende de ALC de nueva generación, siendo Suiza (7%), Turquía (4,1%), Noruega (3,4%) y Corea del Sur (2,7%) los socios más importantes. Las importaciones totales realizadas en el marco de los ALC tienen un valor aproximado de 542.000 millones de euros, mientras que las exportaciones tienen un valor de 637.000 millones de euros. Lo que nos hace pensar que, en un futuro, la mayor parte del comercio extracomunitario de la UE puede depender de ellos.

5.1 Retos de los ALC de nueva generación

Según Iana Dreyer (2012), hay cuatro problemas a los que necesariamente, la UE tiene que incorporar en las negociaciones de futuros Acuerdos de Libre Comercio:

- **Inversión extranjera directa:** Liberalización en el sector de manufacturas y en servicios clave, es importante llegar a compromisos para conseguir unos mercados más transparentes y abiertos y crear un marco legal que genere un clima de confianza a los inversores. También es importante que haya un organismo independiente que mediante procedimientos transparentes garantice que se cumpla dicho marco.
- **Aranceles:** Los países que quieran exportar, tienen que importar primero para obtener inputs intermedios y ser competitivos en los mercados mundiales. De ahí la importancia de ir eliminando progresivamente los aranceles en los nuevos ALC, de manera que se ofrezcan unos pequeños periodos de transición a los países menos desarrollados.

- Reglas de origen: Cuando dos países firman un ALC, ambos tienen diferentes aranceles para terceros países, esto podría ser aprovechado para evitar los aranceles altos de los países en desarrollo exportando a un país desarrollado con aranceles bajos, por ello se establecen leyes de origen que determinan la procedencia de un producto, de manera que tenga efectos inmediatos en cuanto al tipo de arancel que se le va a aplicar al producto.

En un mundo de cadenas de valor globales el establecimiento de reglas de origen afecta directamente al comercio, si las reglas de origen son muy restrictivas podría eliminar el efecto liberalizador de la eliminación de aranceles. El sistema de reglas de origen de la UE es considerado muy restrictivo entre las importaciones de la UE y sus vecinos, la UE suele pedir que un 50-70% del producto se produzca en un país para que sea considerado de origen y por tanto sea libre de aranceles. Este sistema es muy similar al de EE. UU. mientras que en la ASEAN por ejemplo, facilitan las cadenas de valor regionales mediante reglas de origen más simples. Iana Dreyer (2012), afirma que las reglas de origen de la UE son bastante restrictivas y entorpecen la integración regional.

- Barreras no arancelarias: Básicamente hace referencia a la fijación de estándares, estos en muchas ocasiones suponen una barrera de entrada a muchos países. La UE se caracteriza por tener unos estándares muy altos, lo que supone un gran problema para muchos de sus socios comerciales y para las negociaciones de firma de ALC ya que dificulta la exportación de productos y servicios a la UE.

La UE se rige por el principio de precaución que aparece en el art.191 del TFUE, el cual permite tomar medidas sobre salud, seguridad y medio ambiente cuando se considere que haya una situación de riesgo, aunque esta, no esté demostrada científicamente. El principio de precaución principio ha sido muy criticado por terceros países ya que es considerado una práctica proteccionista encubierta, además incumple lo dictado por la OMC que indica que los riesgos para tomar medidas tienen que basarse en evidencias científicas.

Lo que busca la UE es que los países con los que firme un ALC, acepten sus estándares, sin embargo, esto puede ser muy peligroso cuando lo hace con países cuyas economías no están lo suficientemente integradas y no existe un alto grado de relación comercial. En este caso, si un país acepta los estándares de otro, el comercio de este país podría reducirse con otros países, se produciría una desviación del comercio, lo que puede llevar a un aumento de los precios internos y a pérdidas económicas. No se puede garantizar que el comercio con la UE aumente en la misma o mayor proporción que la pérdida que se produce con terceros países. Un ejemplo es Georgia¹³, la aplicación de los estándares sanitarios y fitosanitarios de la UE podría suponer un aumento de un 90% de los precios en el sector alimentación, algo muy peligroso para un país pobre como Georgia, donde estas medidas además podrían crear un sentimiento antieuropeo y dificultaría una posible adhesión futura a la Unión.

5.2 Componentes de los ALC de nueva generación

En el anterior apartado hemos visto algunos retos a los que se tiene que enfrentar la UE en la negociación de nuevos ALC, pero muchas de esas disposiciones ya se trataban en acuerdos anteriores a los de nueva generación, lo que distingue realmente a los ALC tradicionales de los de

¹³ PATRICK, M., MICHAEL, E., GIA, J., y ALEXANDRE, L. V. (2011). “An appraisal of the EU’s trade policy towards its eastern neighbours: The case of Georgia”

nueva generación es la inclusión de estas cinco materias:

- **Derechos de propiedad intelectual (DPI):** según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la propiedad intelectual hace referencia a las creaciones de la mente y esto incluye invenciones, obras literarias y artísticas, símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio. La propiedad intelectual se clasifica en derechos de autor, patentes, marcas, diseños industriales e indicaciones geográficas. Los beneficios que se obtienen del acceso a nuevos mercados pueden reducirse si no se protegen los suficientes DPI. Cuando se vulneran los DPI, impiden a los titulares de esos derechos la obtención de ingresos, esto supone un gran peligro sobre todo en empresas innovadoras y creativas. Un ejemplo son las denominaciones de origen, a las que la UE busca proteger en la firma de los nuevos acuerdos.
- **Servicios:** son uno de los puntos fuertes de la UE, ya que representan, según Eurostat, en torno al 77% del PIB y de los empleos, la UE posee una ventaja comparativa y son el mayor potencial de crecimiento en sus exportaciones. La paulatina liberalización es clave para el crecimiento económico.
- **Contratación pública:** para la UE tiene un gran potencial que todavía no se ha explotado, las empresas europeas son líderes mundiales en sectores como los equipos de transporte, obras y servicios públicos, el principal problema es que socios de la UE realizan prácticas discriminatorias que impiden su explotación. Es uno de los ámbitos más protegidos del multilateralismo.
- **Competencia:** en muchos países no existen normas sobre las ayudas estatales lo que limita el acceso a estos mercados porque añade nuevas barreras de entrada. Este es el motivo por el que la UE busca una mayor cooperación internacional para la regulación de la competencia, dictando normas internacionales para evitar que las empresas europeas que se instalen en otros países no sufran las subvenciones injustificadas a empresas locales o que realicen prácticas contrarias a la competencia. Actualmente existe muy poca transparencia en las concesiones de ayuda. Esta política también incluye los carteles, comportamiento abusivo de empresas con posición dominante en el mercado y fusiones anticompetitivas.
- **Inversiones:** están muy ligadas a las políticas de competencia sobre todo en lo referente a las ayudas estatales. A través una regulación de las inversiones se pretende que los inversionistas tengan un marco legal que genere confianza y que genere oportunidades. Es por ello, que se plantea la creación de un tribunal de inversiones internacional que resuelva los posibles conflictos que puedan darse.

5.3 La agenda de ALC de nueva generación de la UE

Actualmente la UE sigue en negociaciones con diferentes países para la aplicación de nuevos ALC, la UE sigue intentando retomar las negociaciones de la Asociación Transatlántica de comercio e inversión con EE.UU. pese a que las negociaciones se hayan paralizado con el cambio de gobierno estadounidense. Con Canadá se firmó el CETA, el ALC de nueva generación más ambicioso hasta la fecha. La UE seguirá aumentando la cooperación y las relaciones comerciales con América Latina y Caribe, desarrollando vínculos multilaterales con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, una de las negociaciones más importantes en marcha para la firma de un nuevo ALC de nueva generación es con MERCOSUR, con México se encuentra en

negociaciones para modernizar el ALC que tenían firmado para convertirlo en uno de nueva generación.

En Asia, la UE busca llegar a determinados acuerdos con China en relación a las cuestiones OMC extra, especialmente en DPI y competencia. Con Japón se ha firmado recientemente un acuerdo de nueva generación, que en febrero de 2019 ya ha entrado en vigor. También existen negociaciones con la India y con los estados que conforman ASEAN, aspirando alcanzar un acuerdo regional UE-ASEAN.

En cuanto a Oceanía, en 2018 se han iniciado negociaciones con Australia y Nueva Zelanda para la firma de ALC amplios y profundos.

Respecto a los vecinos orientales y meridionales, ya hemos hablado en un punto aparte (4.2) debido a la importancia que tienen dentro de la política comercial de la UE, la relación comercial con estos países se gestiona a través de la Política Europea de Vecindad (PEV).

En la comunicación de la Comisión denominada “*Comercio para todos*”, la UE se comprometió a publicar anualmente un informe sobre la situación de estos acuerdos y los retos y progresos que se van consiguiendo. En nuestro caso nos vamos a centrar únicamente en los acuerdos de nueva generación que ya han sido firmados y han entrado en vigor:

- **ALCUEC (UE-Corea del sur):** entró en vigor en 2011, contiene cuestiones OMC plus como la regulación de inversiones, servicios y contratación pública, este acuerdo incluye un mecanismo de solución de diferencias para las inversiones. Desde su entrada en vigor hasta la actualidad (2018) destaca el aumento de las exportaciones agroalimentarias, un 113%, la exportación de servicios ha aumentado un 70% y actualmente representa el 1% el comercio de servicios fuera de la UE. En cuanto a la inversión extranjera directa aumento su salida de la UE un 34% y la entrada en un 46%.
- **Colombia, Perú y Ecuador:** se encuentran aplicados de manera provisional en el caso de Colombia y Perú desde 2013 y Ecuador desde 2017. Destaca que en tan solo un año del acuerdo el comercio con Ecuador se haya incrementado un 20% Los sectores que más se han beneficiado han sido el agrícola, industrial, medicamentos, maquinaria y vehículos de motor. El comercio de servicios se mantiene en niveles estables, la UE es para Colombia y Perú es el principal inversor extranjero.
- **Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica:** los países firmantes del acuerdo en 2013 son Panamá, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua y El Salvador. El comercio con estos países ha aumentado de media un 7.2% desde su entrada en vigor, las exportaciones de estos países a la UE han aumentado en mayor proporción que sus importaciones de la UE. El comercio de servicios en 2016 representó el 40% del comercio total, destacando sobre todo Panamá. La IED se mantiene fuerte.
- **Tratado de libre comercio UE-Japón:** en 2013 se iniciaron las rondas negociadoras de un posible acuerdo, en 2017 se llegó a un acuerdo y en 2018 quedó ratificado, entrando en vigor en 2019. Este acuerdo es de nueva generación, pero a diferencia de otros acuerdos como el CETA, no ha tenido que ser ratificado por los parlamentos nacionales ya que no quedan reguladas disposiciones que le dan el carácter mixto como el tribunal de inversiones.
- **Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) UE-Canadá:** es el acuerdo más ambicioso de los cinco, es por ello que ha suscitado un gran interés y ha causado un gran revuelo ante la opinión pública, originando un gran debate en la sociedad, se trata del ALC de nueva generación más ambicioso firmado hasta la fecha y su importancia no se mide únicamente en términos económicos, sus consecuencias en cuanto a determinadas regulaciones y estándares o sus problemas jurídicos son de vital importancia para hacernos una idea de la dirección que tomarán los próximos acuerdos, especialmente la relación con

en el Reino Unido, si es que el Brexit finalmente se produce.

Como se viene señalando, aunque los acuerdos de nueva generación comparten algunas características se diferencian en la práctica en función de las materias que estos incluyen. Con el objetivo de profundizar en las particularidades de los acuerdos y los problemas que aparecen en la puesta en marcha, parece oportuno completar el análisis con una revisión más completa de uno de ellos.

6. ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA)¹⁴

Siguiendo las líneas establecidas por la Unión Europea en su estrategia comercial, en 2008 se celebró una cumbre en Quebec UE-Canadá con el objetivo de profundizar en una integración económica. El resultado es un Acuerdo de Libre Comercio de nueva generación, que incluye tanto cuestiones OMC plus como OMC extra. Este acuerdo se conoce como Acuerdo Económico y Comercial Global, aunque es más conocido por sus siglas en inglés CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement).

Tal y como establece en el preámbulo del acuerdo, el objetivo de la UE y Canadá es estrechar sus relaciones económicas, crear un mercado amplio y seguro mediante la supresión de los obstáculos al comercio y a las inversiones y crear una legislación clara que garantice un escenario previsible, claro y transparente para ambas partes. En él reconocen la relación entre innovación y comercio como base al crecimiento económico. Ambas partes reconocen el respeto de los derechos humanos, el compromiso con el desarrollo sostenible y garantizan el derecho de ambas a legislar en sus respectivos territorios.

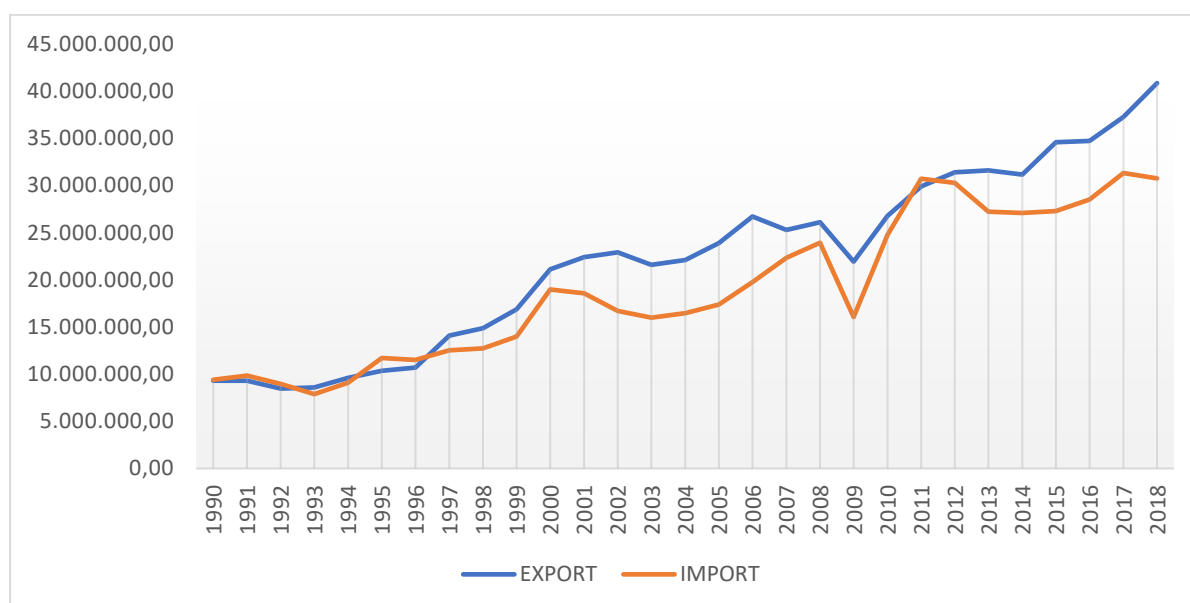
Antes de profundizar en el acuerdo, vamos a realizar un análisis sobre las relaciones comerciales entre la UE y Canadá para hacernos una idea de cuál es el peso que Canadá tiene para la UE y sus respectivos Estados Miembros, así como el tipo de productos que más se comercializan. Los datos proceden de las bases estadísticas Eurostat y DataComex, el periodo de análisis es 2018, salvo para algún gráfico en lo que aún no había disponibilidad de esta fecha y se han tenido que utilizar los datos de 2017. A la hora de analizar la evolución, el análisis ha empezado a partir de 1990,

6.1 Relaciones comerciales UE-Canadá

Podemos comprobar en el Gráfico 10 que el comercio con Canadá ha tenido una tendencia más o menos creciente desde 1990 pasando de unas exportaciones e importaciones cercanas a los 10.000.000 de euros a unas de 41.000.000 y 31.000.000 respectivamente en el pasado año 2018. No es un fenómeno exclusivo con Canadá, como se ha mencionado al comienzo del trabajo, el comercio internacional ha tenido un gran crecimiento en los últimos años, es por ello que resulta más interesante saber cómo se ha comportado el peso que tiene Canadá respecto al total de comercio extracomunitario.

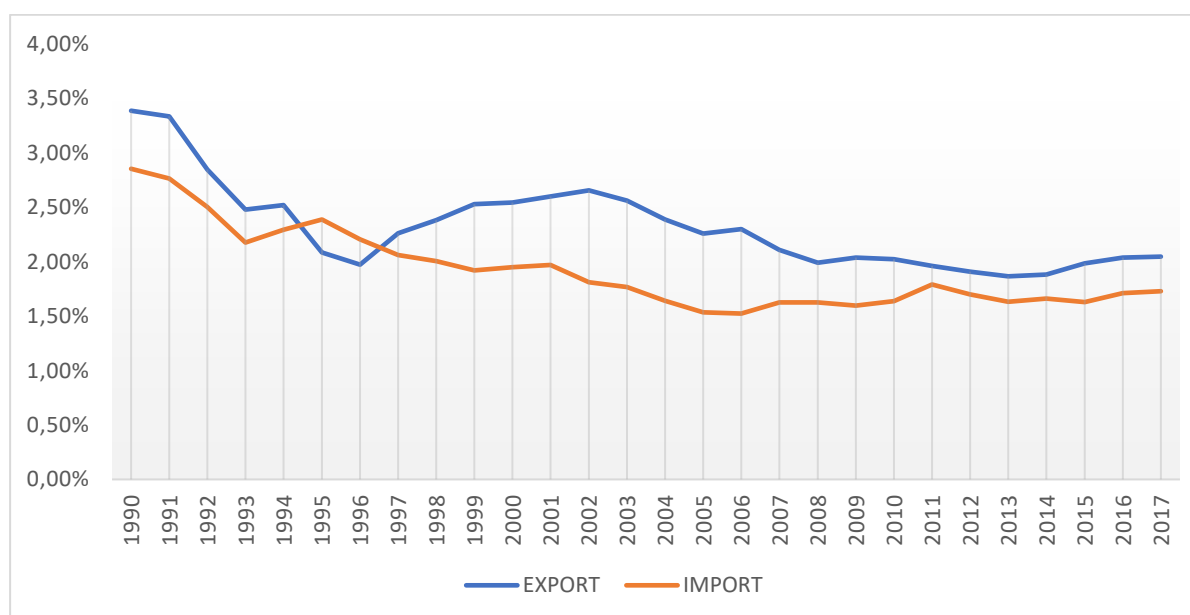
¹⁴ Más conocido por sus siglas en inglés CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement)

Gráfico 10. Evolución histórica del comercio entre la UE y Canadá



Fuente: Elaboración propia a través de datos de DataComex

Gráfico 11. Evolución del peso de Canadá sobre el total de comercio extracomunitario



Fuente: Elaboración propia a través de datos de DataComex

Si observamos el Gráfico 11 podemos comprobar que Canadá ha perdido peso, en 1990 las exportaciones a Canadá representaban el 3.39% de las exportaciones extracomunitarias y según los últimos datos disponibles, en 2017 su peso es de un 2.05%, mientras que, en cuanto a las importaciones, en 1990 representaban el 2.85% y en 2017 un 1.73%. El crecimiento de las exportaciones extracomunitarias ha sido, desde 1990, de un 386.4%, mientras que las de Canadá han sido de un 300.8%, las importaciones extracomunitarias para el mismo periodo crecieron un 356%, mientras que las procedentes de Canadá un 233.2%. Por lo tanto, podemos concluir que el crecimiento del comercio con Canadá ha sido inferior al crecimiento medio del comercio extracomunitario.

Tabla 5. Comercio con Canadá en cifras (2018):

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES			
	1	2	3	4		1	2	3	4
Alemania	10.265.674.360	24,82%	1,89%	10	Reino Unido	11.534.744.124	37,22%	4,28%	4
Reino Unido	6.137.786.899	14,84%	2,82%	10	Alemania	3.928.292.725	12,68%	1,07%	19
Italia	4.116.090.591	9,95%	2,03%	11	P. Bajos	2.906.324.434	9,38%	0,98%	22
P. Bajos	4.108.709.597	9,94%	2,63%	12	Bélgica	2.820.839.442	9,10%	2,08%	13
Francia	3.392.046.989	8,20%	1,68%	15	Francia	2.521.522.462	8,14%	1,43%	17
Bélgica	3.215.942.807	7,78%	3,00%	11	España	1.645.683.877	5,31%	1,21%	26
España	1.785.096.399	4,32%	1,81%	15	Italia	1.509.619.575	4,87%	0,87%	26
Irlanda	1.337.004.854	3,23%	1,92%	7	Letonia	737.074.725	2,38%	17,86%	3
Austria	1.189.996.569	2,88%	2,66%	9	Finlandia	540.133.797	1,74%	2,71%	6
Polonia	1.181.429.091	2,86%	2,72%	9	Irlanda	511.616.856	1,65%	1,62%	10
Suecia	1.068.260.288	2,58%	1,88%	11	Suecia	379.005.643	1,22%	0,87%	17
Dinamarca	855.078.436	2,07%	2,37%	6	Dinamarca	279.547.177	0,90%	1,07%	17
Finlandia	677.223.930	1,64%	2,57%	9	Polonia	273.286.403	0,88%	0,40%	29
Portugal	342.110.904	0,83%	2,47%	9	Rep. Checa	246.366.253	0,80%	0,66%	21
Eslovaquia	313.760.891	0,76%	2,74%	8	Portugal	201.733.184	0,65%	1,11%	24
Rep. Checa	303.420.121	0,73%	1,12%	21	Austria	198.975.103	0,64%	0,54%	25
Hungría	231.110.780	0,56%	1,19%	17	Rumanía	121.490.239	0,39%	0,58%	23
Rumania	171.912.908	0,42%	1,11%	28	Eslovaquia	89.540.043	0,29%	0,56%	15
Grecia	162.226.001	0,39%	1,03%	20	Grecia	88.959.320	0,29%	0,33%	32
Estonia	126.411.967	0,31%	2,73%	8	Hungría	78.318.078	0,25%	0,30%	27
Eslovenia	95.912.396	0,23%	1,08%	22	Bulgaria	65.623.487	0,21%	0,56%	22
Luxemburgo	86.210.763	0,21%	3,95%	6	Eslovenia	58.892.196	0,19%	0,50%	23
Bulgaria	68.514.228	0,17%	0,78%	24	Luxemburgo	58.739.536	0,19%	2,35%	6
Lituania	46.830.417	0,11%	0,40%	24	Croacia	58.224.649	0,19%	1,09%	17
Croacia	30.702.871	0,07%	0,65%	26	Malta	52.380.628	0,17%	3,51%	9
Letonia	21.438.842	0,05%	0,49%	24	Estonia	36.180.752	0,12%	0,95%	14
Malta	19.251.555	0,05%	1,78%	11	Lituania	33.193.228	0,11%	0,34%	19
Chipre	4.367.977	0,01%	0,14%	43	Chipre	11.862.322	0,04%	0,31%	35
UE-28	41.354.523.431	100%	2,11%	10	UE-28	30.988.170.258	100%	1,56%	12

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

(1) Valor de las exportaciones e importaciones con Canadá en euros

(2) Porcentaje que representan las exportaciones (importaciones) de cada país con Canadá sobre el total de las exportaciones (importaciones) de la UE con Canadá

(3) Porcentaje que representan las exportaciones (importaciones) de cada país con Canadá respecto al total de exportaciones(importaciones) extracomunitarias de cada país

(4) Puesto que ocupa Canadá al ordenar por destino las exportaciones (por origen las importaciones) de cada país

En la Tabla 5 podemos ver que los principales socios comerciales de Canadá tanto en exportaciones como importaciones son Alemania y Reino Unido, estos datos no son suficientes puesto que estos países coinciden más o menos con los países más comerciantes de la UE, sin embargo, puede haber otros países que comercien mucho menos pero que la importancia de Canadá respecto al resto de su comercio extracomunitario tenga un peso bastante mayor al que tiene para alguno de estos países (o no). Es por ello, que resulta más interesante el puesto que ocupa Canadá respecto a cada uno de sus socios comerciales |4| y que nos muestre para cada país

cual es el peso de Canadá respecto del total de su comercio extracomunitario [3].

Para las exportaciones, Canadá es el décimo socio de la UE, podemos comprobar que para muchos países las exportaciones a Canadá son muy poco relevantes, no podemos distinguir ninguna diferencia por regiones. Luxemburgo, Bélgica y Reino Unido son los países que más porcentaje de sus exportaciones extracomunitarias destinan a Canadá, sin embargo, la posición que ocupa Canadá en el comercio extracomunitario de los Estados Miembros cambia, por ejemplo, Bélgica es el segundo país con mayor porcentaje de su comercio extracomunitario a Canadá pero este ocupa la posición 11 de todos sus socios comerciales, mientras que para otros Estados Miembros, debido a que concentran más sus exportaciones en determinados países, el porcentaje que destinan a Canadá es menor, esto no quiere decir que Canadá no este entre sus principales exportadores extracomunitarios, como es el caso de Dinamarca e Irlanda donde Canadá ocupa la posición 6 y 7 respectivamente. En el lado contrario de la tabla nos encontramos a Chipre, Lituania, Letonia, Croacia y Bulgaria cuyas exportaciones con Canadá representan menos del 1% de sus exportaciones extracomunitarias.

En el caso de las importaciones, Canadá es el decimosegundo socio de la UE y pierde importancia respecto a las exportaciones. Si en las exportaciones había 5 países que no alcanzaban el 1%, en las importaciones son 15 los que no llegan. Tampoco podemos ver ninguna diferencia por regiones. Llama mucho la atención el caso de Letonia para la que Canadá es su tercer principal importador extracomunitario y las importaciones procedentes de esta representan un 17,86%, algo que no ocurría con las exportaciones donde Canadá representaba sólo el 0.49% de esta. Reino Unido (4.28%), Malta (3.51%) y Finlandia (2.71%) también destacan, aunque en mucha menor medida que Letonia. Si tenemos en cuenta la posición que ocupa Canadá como socio en las importaciones extracomunitarias de los Estados Miembros entre los principales tendríamos, para Letonia el tercer socio, Reino Unido el cuarto y Luxemburgo y Bélgica el sexto. En el lado contrario de la tabla nos encontramos a la mayoría de los países de la UE que no alcanzan el 1%.

Resulta interesante ver las cifras de inversión extranjera directa, ya que la regulación de esta es uno de los puntos fuerte de los ALC de nueva generación, la Tabla 6 nos muestra en millones de dólares los datos de la inversión que realiza Canadá a cada uno de los Estados Miembros y la inversión que estos realizan a Canadá, para la realización de la misma se ha utilizado la base de datos estadística del Gobierno de Canadá (Canada Statistics).

Como podemos ver, la mayor parte de las inversiones de Canadá en la UE se encuentran en Reino Unido (109.331), Luxemburgo (90.069) y en menor medida Países Bajos (36.475). Por el contrario, los países que menos inversión reciben de Canadá son Eslovenia (2), Letonia (3) y Eslovaquia (4). Respecto a la inversión extranjera que realizan los Estados Miembros en Canadá cabe destacar la falta del dato de muchos países, tampoco ha sido posible encontrar el dato de años anteriores a 2018. Según la información disponible, Países Bajos (106.706) es sin lugar a duda el principal inversor en Canadá, seguido de Luxemburgo (55.828) y Reino Unido (50.353). Los Estados Miembros que menos invierten en Canadá son Portugal (70), Dinamarca (728) y Finlandia (776). Si observamos la inversión que hace Canadá en los Estados Miembros donde nos falta su correspondiente dato de inversión en Canadá, podemos comprobar que estos coinciden con los que menos inversión reciben de Canadá, lo que hace pensar que su cifra de inversión en Canadá también será muy baja y podría ser aún menor que la de los países que hemos citado.

Tabla 6. Inversión extranjera directa (2018)

De Canadá a los Estados Miembros		De los Estados Miembros a Canadá	
País	Millones de dólares	País	Millones de dólares
Austria	3.089	Austria	922
Bélgica	1.463	Bélgica	8.015
Bulgaria	27	Bulgaria	No disponible
Croacia	No disponible	Croacia	No disponible
Chipre	3.106	Chipre	898
Rep.Checa	171	Rep.Checa	No disponible
Dinamarca	667	Dinamarca	728
Estonia	167	Estonia	No disponible
Finlandia	1.698	Finlandia	776
Francia	7.395	Francia	13.509
Alemania	10.481	Alemania	17.008
Grecia	331	Grecia	No disponible
Hungría	5.078	Hungría	2.289
Irlanda	9.969	Irlanda	8.094
Italia	1.138	Italia	1.510
Letonia	3	Letonia	No disponible
Lituania	488	Lituania	No disponible
Luxemburgo	90.069	Luxemburgo	55.828
Malta	1.336	Malta	No disponible
P.Bajos	36.475	P.Bajos	106.706
Polonia	309	Polonia	2.830
Portugal	62	Portugal	70
Rumania	658	Rumania	No disponible
Eslovaquia	4	Eslovaquia	No disponible
Eslovenia	2	Eslovenia	No disponible
España	6.970	España	4.823
Suecia	3.991	Suecia	2.585
R.Unido	109.331	R.Unido	50.353

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Statistics Canada Tabla 36-10-0008-01

Para realizar el análisis sobre el tipo de productos que se exportan e importan de Canadá, se han utilizado la clasificación de productos por categorías SITC, esta clasificación contiene nueve categorías, analizar todas excedería el objetivo de esta parte del trabajo que no es otra que darnos una idea general del comercio de mercancías con Canadá, por lo que vamos a utilizar una clasificación ofrecida por Eurostat que las agrupa en 6 categorías

La Tabla 7 muestra como la UE tiene una balanza comercial positiva en el comercio de mercancías con Canadá. Las principales partidas con un mayor valor comercial son maquinaria y equipos de transporte, los químicos y relacionados y bienes manufacturados, estas partidas además son las que suponen un mayor superávit en la balanza comercial. Por el contrario, tiene déficit en materias primas y combustibles y productos relacionados.

Tabla 7. Estructura de las exportaciones e importaciones por categoría de producto

	% s/ total Exportaciones	% s/total Importaciones	Balanza comercial	% s/Total de exportaciones extracomunitarias	% s/Total de Importaciones extracomunitarias
Alimentación, bebidas y tabaco (SITC 0+1)	8,29%	7,94%	1.499,1€	2,80%	1,70%
Materias Primas (SITC 2+4)	2,03%	19,19%	-3.698,1€	1,60%	5,50%
Minerales combustibles y otros (SITC 3)	7,18%	13,30%	-219,0€	2,60%	0,80%
Químicos y productos relacionados (SITC 5)	20,77%	13,05%	5.368,8€	2,40%	1,50%
Bienes Manufacturados (SITC 6+8)	21,06%	18,83%	4.121,9€	1,90%	0,90%
Maquinaria y equipos de transporte (SITC 7)	40,67%	27,69%	10.004,1€	2%	1,10%

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat

Las cifras que se mueven no son tan relevantes para la importancia que se le está dando al acuerdo, Canadá parece ser las más beneficiada ya que según Eurostat, la UE es su segundo socio comercial. Sería un error pretender encontrar en los datos relativos a relaciones comerciales, los únicos argumentos que justificasen el interés de un acuerdo, primero porque las relaciones comerciales son sólo uno de los ámbitos que serán afectados por el CETA pero no son los únicos, hay que añadir datos de patentes, servicios, movimiento de trabajadores... y segundo porque el interés estratégico del acuerdo va más allá, tal y como hemos comentado en la estrategia comercial de la UE, hay un interés por expandir los estándares comunitarios para posteriormente influir en las negociaciones multilaterales.

6.2 Antecedentes del acuerdo

Las relaciones comerciales UE-Canadá se remontan a 1976 con el Acuerdo-Marco de Cooperación Comercial y Económica, en 1996 se firmó el Plan Conjunto de Acción, en 1998 celebran la primera cumbre entre ambas y el resultado fue la Iniciativa para el Comercio. Paralelamente han alcanzado algunos acuerdos bilaterales como de cooperación científica y tecnológica, el reconocimiento entre ambas de las evaluaciones de conformidad, Acuerdos veterinario y competencia, así como el Acuerdo sobre vinos y bebidas alcohólicas.

En 2002 se muestra un compromiso por ir más allá, había interés en llegar a un acuerdo de comercio e inversiones denominado TIEA, las negociaciones de acceso al mercado no se incluyeron en la negociación del TIEA ya que este tema era tratado a través del multilateralismo de la OMC. Los temas que se negociaban en este acuerdo abarcaban la cooperación reglamentaria, la regulación interna de servicios, reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales, la entrada temporal de trabajadores, comercio electrónico, servicios financieros, facilitación del comercio, ayudas públicas, competencia, inversión, DPI, desarrollo sostenible, cooperación en ciencia y tecnología y PYMES.

Por ello, se considera a esta negociación una antesala de lo que sería luego el CETA, sin embargo, las negociaciones se paralizaron con en el estancamiento de la Ronda de Doha hasta que se aclarara el resultado de la negociación multilateral. Se produjeron grandes avances en el tema de inversiones, cooperación reglamentaria y ciencia y tecnología, mientras que hubo ya grandes

problemas en los capítulos referidos a compras públicas, indicaciones geográficas y reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales.

Un año después de la publicación de *“Europa Global”*, se celebró en Berlín en 2007 una cumbre UE-Canadá en la que abordaron las posibilidades de una colaboración económica más profunda. En 2008 se produjo un manifiesto en Quebec para profundizar las relaciones a través de la búsqueda de un nuevo acuerdo que sería un complemento al multilateralismo de la OMC. Finalmente, en 2009, se anunció el inicio de las negociaciones de este nuevo ALC amplio y profundo bajo las siglas CETA, con objeto de la liberalización del comercio de bienes y servicios entre la UE y Canadá, reforzando el acceso a los mercados e incluyendo las cuestiones OMC plus y OMC extra relacionadas con las inversiones, compras públicas, DPI, estándares...

6.3 Proceso de negociación del acuerdo

El artículo 218 del TFUE indica detalladamente el proceso de negociación de acuerdos con terceros países que debe de seguir la UE.

Para empezar, la Comisión realiza un estudio sobre la posibilidad y el impacto que tendría este tipo de acuerdos, se incluye la consulta pública. Seguidamente la Comisión propone al Consejo de la UE las directrices de la negociación y a su vez, se envía al Parlamento Europeo y a los parlamentos naciones la propuesta, de manera que origine un debate público sobre dicho acuerdo.

Más adelante, el Consejo adopta las pautas de negociación y manda a la Comisión que negocie el acuerdo en nombre de la Unión Europea, por tanto, la Comisión será la encargada de negociar en nombre de todos los Estados Miembros y la negociación estará controlada en todo momento por parte del Consejo y del Parlamento Europeo. De hecho, periódicamente se celebrarán reuniones entre los negociadores y los miembros del Consejo y Parlamento, obteniendo todo tipo de documentos e informes.

A cada una de las negociaciones se le denomina ronda negociadora, todas las propuestas que haga la UE, así como toda la documentación resultante de esas rondas debe de hacerse pública durante todo el proceso de negociación. Paralelamente también se realizan reuniones con las partes interesadas y la sociedad civil.

Cuando finalicen las negociaciones la Comisión debe publicar el texto completo del acuerdo y dependiendo del tipo de acuerdo que sea, será necesario un procedimiento u otro:

En el caso de que se trate de un texto cuyo contenido sea competencia exclusiva de la UE bastará con que primero el Consejo de su aprobado y posteriormente sea el Parlamento Europeo quién tenga la última palabra. Por el contrario, si se tratan de acuerdos de carácter mixto, es decir de que en el texto del acuerdo se incluyan disposiciones que sean de competencia exclusiva de los Estados o que la competencia sea compartida con la Unión, a parte de la aprobación del Consejo y del Parlamento Europeo, serán necesario la ratificación por parte de los Estados Miembros. Particularmente, en el CETA las negociaciones acabaron en Agosto de 2014 y fue en Julio de 2016 cuando la Comisión propuso finalizar y firmar el acuerdo. En Octubre de ese mismo año se firmó, aunque la firma se retrasó unos días porque el Parlamento Valón (región sur de Bélgica), puso objeciones y esto ha hecho que el Parlamento belga haya preguntado al Tribunal de Justicia de la UE (TJUE), por la compatibilidad del novedoso sistema de protección de inversiones (ICS) con el derecho europeo. Es por ello, que el CETA aún no está ratificado por Bélgica y por otros Estados Miembros, a la espera de la resolución. Canadá ya lo ha ratificado en Mayo de 2017 y aunque no haya sido ratificado aún por todos los miembros de la UE, desde Septiembre de 2017 el acuerdo entró en vigor de manera provisional.

En Enero de 2019 el Abogado General, Yves Bot, emitió sus conclusiones acerca del asunto,

dejando claro que el mecanismo de solución de diferencias es compatible con el derecho europeo- Aunque la opinión del Abogado General no es vinculante, el TJUE suele seguir sus recomendaciones.

El carácter mixto de los acuerdos hace especialmente difícil su entrada en vigor total. Aunque la política comercial según el art. 3 del TFUE es de competencia exclusiva de la UE, los ALC amplios y profundos, cubren disposiciones que sobrepasan las competencias de la UE y afectan a los Estados Miembros. Tal y como indica Werquin (2018), hay algunos ejemplos claros, como en el caso de ALC con Corea del Sur, en los que había artículos relacionados con la cultura que no eran competencia de la Unión por tanto se consideró un acuerdo mixto; en el ALC con Colombia, Perú y Ecuador ocurrió exactamente lo mismo había artículos relacionados con la no proliferación de armas que sobrepasaban las competencias de la Unión. El CETA es más ambicioso todavía, incluyendo, por ejemplo, el mecanismo de resolución de disputas inversor-Estado que es considerado competencia mixta¹⁵, por lo que la UE se vuelve a encontrar con este problema.

Es una situación complicada, ya que lo que en un principio bastaría con la aprobación del Parlamento y el Consejo de la UE, al adquirir el carácter de acuerdo mixto, pasa a ser necesaria su ratificación por los parlamentos nacionales. El problema no acaba aquí, en muchos Estados Miembros varias de las materias que se regulan son competencias compartidas o exclusivas con las regiones que los conforman, de manera que es necesario la ratificación de 38 Parlamentos y no de 28. A estos se le añade la posible participación de Cámaras altas.

Por todo ello, Werquin (2018) afirma que el carácter mixto de los acuerdos hace que el proceso de ratificación sea muy largo, se calcula que en torno a los 3 años. Para no tener que esperar tanto tiempo, la UE tiene el poder de aplicar el acuerdo de manera provisional, es decir, poner en marcha todo lo que forma parte de su competencia (En el caso del CETA en torno al 98%¹⁶), no existen plazos para el proceso de ratificación nacional ni para la aplicación de manera provisional.

El CETA se empieza a aplicar de manera provisional a partir del 21 de septiembre de 2017 y viendo la situación nos podemos preguntar qué podría ocurrir si un Estado miembro no ratifica el acuerdo (como el caso de Bélgica que hemos comentado anteriormente) estando ya en vigor en toda la UE e incluso en el propio Estado miembro. Una opción, según Werquin (2018), es que el acuerdo se aplique de manera provisional indefinidamente, esta situación no parece viable en el largo plazo ya que no se estaría aplicando una parte que ha sido acordada y además no tiene sentido que se aplique algo que un Estado Miembro se niega a aceptar. En el caso del CETA, la Declaración interpretativa del Consejo afirma que, en el caso que no se pueda ratificar de manera permanente y definitiva, la aplicación provisional deberá de finalizar y sería necesario renegociar el acuerdo. Esto significa que un único Estado podría acabar con decisiones que no forman parte de su propia competencia. En definitiva, los acuerdos mixtos plantean muchos problemas cuyas soluciones trasciende lo previsto en los tratados y por lo tanto, hace que la firma de ALC sea un proceso muy lento y según Werquin (2018), daría una imagen externa de la UE de gran debilidad a la hora de llevar adelante los acuerdos.

El carácter mixto otorga excesiva influencia a algunos Estados Miembros y con ello la posibilidad de obtener ventajas más ajenas al ámbito de un ALC. Un ejemplo de ello en el CETA, lo encontramos con Rumania y Bulgaria, aceptaron el acuerdo a cambio de que Canadá abriera el régimen de visado.

¹⁵ Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la UE

¹⁶ Financial Times *"EU and Canada sign deal amid fears about future of trade policy"* (30 Octubre 2016)

6.4 Contenido del CETA

Como hemos comentado antes, estos acuerdos de nueva generación no incluyen sólo medidas en frontera que afecten al comercio entre países, es decir, no se trata de una simple bajada de aranceles, sino que incluyen las cuestiones OMC extra, y en el caso del CETA, abarca además una gran serie de medidas internas reguladoras, denominadas políticas complementarias¹⁷.

Con el CETA, según la Comisión Europea, la UE elimina el 98.7% de los aranceles impuestos a Canadá, y Canadá hace prácticamente lo mismo eliminando el 98.6% de ellos desde que el acuerdo entra en vigor¹⁸. Con el resto de los productos se deja un periodo transitorio para su eliminación que es relativamente muy corto si lo comparamos con el que se deja en acuerdos con otros países en vías de desarrollo.

Según Tena García, Gorriz Waddington y García Lozano (2014), los productos que tienen una mayor liberalización son los industriales, sin embargo, hay otros productos muy sensibles como la agricultura y la pesca para los que se incluyen unas previsiones especiales. Algunos de estos productos quedan excluidos del acuerdo y otros siguen manteniendo contingentes o se siguen permitiendo las subvenciones, aunque siempre cumpliendo con la normativa de la OMC. A pesar de ello la liberalización es aproximadamente de un 90% desde que se pone en marcha el acuerdo.

6.4.1 Reglas de origen

En cuanto a las reglas de origen se pretende una simplificación para facilitar el comercio con Canadá al igual que se ha ido haciendo con otros socios en la línea del Sistema de Preferencias Generalizadas. En el acuerdo se ha considerado que un producto es originario de Canadá o la UE cuando¹⁹:

- El producto se haya obtenido completamente en una de las dos partes.
- El producto ha sido transformado a partir de materias primas de alguna de las partes.
- El producto se ha transformado a partir de las materias primas de terceros países, pero el acuerdo permite que se considere originario de Canadá o la UE, si cumple alguno de los requisitos de transformación que cita el Anexo V del acuerdo. Estas reglas específicas varían mucho en función del tipo de producto que utilicemos. Algunas de estas reglas son:
 - Que los productos se obtengan a partir de productos obtenidos enteramente en la UE o Canadá
 - El producto ha sufrido una transformación industrial específica en alguno de ellos.
 - Se haya producido un cambio de clasificación arancelaria debido a la transformación que se ha producido en Canadá o la UE.
 - El producto ha sufrido una transformación por la incorporación de un porcentaje de valor añadido.
 - El producto ha sufrido una transformación mediante un sistema mixto de las anteriores

Como estas reglas de origen son europeas, el CETA incluye una serie de derogaciones que benefician a exportadores de Canadá y a productos sensibles como agrícolas, pesqueros, textiles o vehículos para los que hay unas reglas más flexibles. Por otro lado, se permite lo que se conoce como acumulación bilateral total en materiales y procesos de producción, lo cual implica que los

¹⁷ BOE, Acuerdo Económico y Comercial Global, Dictamen 19/2017

¹⁸ COMISIÓN EUROPEA (2017), Hoja informativa 170921

¹⁹ ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (2017), Protocolo sobre normas de origen y procedimientos en materia de origen (L11/466)

materiales o las operaciones incorporadas o que se han llevado a cabo en alguna de las dos partes se van a tener en cuenta de manera conjunta para decidir si se cumplen los requisitos de transformación suficiente. Además, se permite la acumulación extendida a países con los que alguna de las partes tengan acuerdos bilaterales de comercio (Esto se hace pensando en EE.UU)

6.4.2 Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias hacen referencia a determinadas regulaciones que definen las características de un producto o servicio como diseño, etiquetado, packaging, ejecución y normas sobre la conformidad de los productos, que dificultan el comercio entre los países. En los acuerdos de nueva generación se busca igualar las legislaciones en diferentes materias para que, de esta manera, no exista ninguna dificultad al comercio, lo que ha originado cierto debate ya que la UE mantiene los estándares más altos del mundo en cuanto a sanidad, técnicos, seguridad y laborales, entre otros.

En el caso del CETA, se han adoptado reglas establecidas internacionalmente por la OMC y por otros organismos internacionales. Se ha profundizado en acuerdos como el de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) establecido por la OMC. Este acuerdo lo que busca es que las regulaciones técnicas y las normas y procedimientos que se utilizan para evaluar la conformidad de los productos no discriminen ni creen obstáculos en el comercio, es por ello por lo que en el CETA se ha creado un protocolo anexo para que se regule el reconocimiento entre ambas partes de la aceptación de la evaluación de la conformidad. Este acuerdo va más allá que los tradicionales protocolos de reconocimiento mutuo y permite la cooperación en una larga lista de sectores y crea la posibilidad de ampliación en función de las demandas de los operadores.

Además, existen otros anexos con los que se pretende conseguir una convergencia reguladora, es el caso, por ejemplo, de los vehículos de motor, en los que Canadá acepta y reconoce algunos estándares de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (UNECE, en inglés) que se utilizan en la UE. También se han establecidos unos estándares en cuanto a medidas fitosanitarias y sanitarias adoptadas del acuerdo de la OMC en estas materias (MSF).

Todos los ALC de nueva generación de la UE siguen la misma línea ya que, aunque se abra el mercado sigue habiendo enormes dificultades por las diferencias en los estándares que marca cada país, para solucionar los problemas que puedan surgir en este sentido y lograr una cooperación entre las partes se crean Comités para los OTC y MSF.

6.4.3 Servicios

En el CETA se crea una regulación más moderna que el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) resultante de la Ronda de Uruguay y que contiene una serie de normas de carácter multilateral que regulan el comercio de servicios. Según Segura Serrano (2015), es resultado de los grupos de presión de los sectores de servicios europeos que tienen una mayor vocación exportadora.

Además, este autor añade una diferencia respecto al resto de ALC que contienen la libertad de establecimiento y es que, en el CETA, sólo se tiene en cuenta dos modos de suministro del servicio: los servicios transfronterizos (el servicio a prestar de un país a otro no necesita el desplazamiento del productor) y la entrada temporal (trabajadores que prestan un servicio en otro país y que por tanto requieren de su entrada)

Otra de las grandes diferencias según Segura Serrano (2015), es el establecimiento de dos listas de compromisos específicos negativos. Es decir, lo que se suele hacer de manera general en la firma de ALC es establecer una lista positiva que recoja los compromisos adquiridos en servicios para cada sector y subsector y para cada modo de suministro y, a la vez, una lista negativa que

contiene las derogaciones a las obligaciones de acceso al mercado, al igual trato nacional y a la cláusula de la nación más favorecida. El CETA crea dos listas de compromisos específicos negativos, la primera recoge las medidas y restricciones que tanto Canadá como la UE tienen pensado mantener y la segunda lista establece las medidas y restricciones que ambas quieren mantener, pero que en un futuro puedan tener derecho a modificar y adoptar nuevas medidas que incluso puedan ser más restrictivas que las que tienen en vigor. Es decir, todos los servicios quedan liberalizados excepto aquellos que aparecen explícitamente en la lista. De esta manera, la UE puede proteger la prestación de servicios de interés general que hacen referencia a monopolios públicos como la recogida de basuras, el transporte público, la sanidad y educación y otros servicios sociales. También quedan excluidos servicios audiovisuales y otros servicios culturales²⁰. Esta lista se quiere expandir a otros acuerdos como el TTIP con EE.UU o el TISA que es un acuerdo multilateral de servicios.

En cuanto a los servicios financieros, se acuerda una excepción que hace referencia a medidas prudenciales para proteger el sistema financiero tanto de la UE como de Canadá y se da la posibilidad de que se puedan adoptar medidas temporales de salvaguardia. Esto junto a la exclusión de sectores del ámbito de aplicación del acuerdo suponen un retroceso frente a lo acordado en el GATS. Aunque también se dan grandes avances respecto al GATS, es el caso de materias sobre regulación nacional, sectores financieros y telecomunicaciones y transparencia.

Además, en el capítulo 11 del acuerdo, se muestra un reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales y permite la entrada temporal para profesionales duplicando la que ya existía, es decir, se amplía a 12 meses.

6.4.4 Inversiones

Con la firma del Tratado de Lisboa, la UE adquirió las competencias a la hora de poder firmar acuerdos en materia de protección de inversiones, así lo expresa el artículo 207 del TFUE.

El CETA supone un referente para las negociaciones de los próximos acuerdos que la UE firme en esta materia, según el capítulo 8 del acuerdo, se eliminan las barreras a la inversión extranjera, incluyendo limitaciones del capital extranjero o requisitos de funcionamiento, permite que los inversores de la Unión puedan transferir capital tanto de la UE a Canadá como de Canadá a la UE, establece una normativa sobre inversiones estable y previsible, establece el igual trato a los inversores extranjeros que a los nacionales y crea un tribunal de inversiones, para que en caso de que los inversores detecten alguna irregularidad puedan denunciarlo y resolver diferencias.

Se trata de una provisión OMC extra, es decir que no está regulada por la OMC. La principal polémica de las inversiones y uno de los principales argumentos de los detractores del CETA y otros acuerdos de nueva generación, es la creación de un tribunal de inversiones para resolver los conflictos que puedan surgir en torno a la Inversión Extranjera Directa. Como hemos visto hay países como Bélgica que están a la espera de la resolución del TJUE sobre esta cuestión, es por ello que vamos a analizar cómo es el funcionamiento de estos tribunales y cual es la propuesta de la UE.

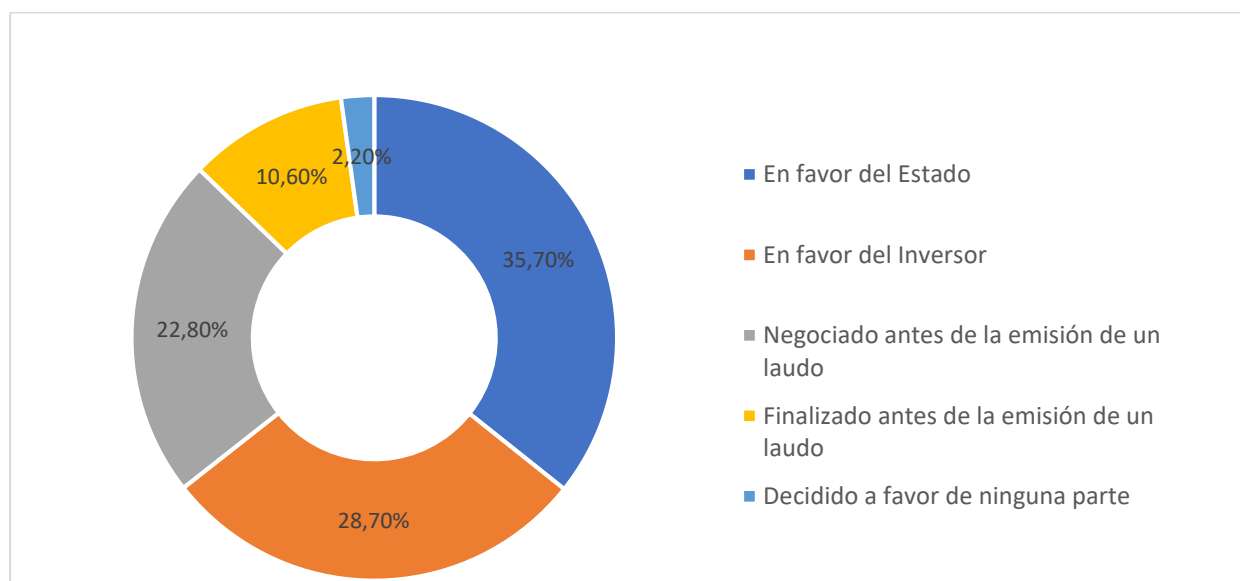
Como hemos estado comentando anteriormente en la estrategia de la UE, la inversión es imprescindible para conseguir un crecimiento económico fuerte y sostenible, por tanto, es necesario crear un entorno político, socioeconómico y jurídico que permita garantizar estabilidad y la confianza de los inversores. Según Rodríguez Vicente (2017), cuando se firman acuerdos de libre comercio, a la vez se firman acuerdos internacionales de inversiones para garantizar esa seguridad, estos acuerdos contienen un mecanismo judicial para que, en caso de que exista algún

²⁰ HOUSE OF COMMONS (2018), Briefing Paper 7492

conflicto entre los inversores y el Estado, se de una solución y se garantice que se está cumpliendo lo acordado. A este mecanismo se le denomina ISDS (Inversor-State Dispute Settlement) que se incluye con los tribunales nacionales.

Dicho esto, vamos a tratar de entender cómo funciona este mecanismo y que es lo que origina tanta polémica. Uno de los argumentos más utilizados por los detractores es que es un mecanismo que beneficia a las grandes multinacionales frente a los Estados para poder demandarlos y evitar que legislen prevaleciendo el interés público, para comprobar tal afirmación, vamos a atender al Gráfico 12.

Gráfico 12. Resoluciones del ISDS concluidas a 31/12/18



Fuente: UNCTAD (Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo)

Las estadísticas que encontramos al finalizar 2018 indican que la mayor parte de las sentencias emitidas son a favor de los Estados concretamente un 35.7% frente al 28.7% que son en favor de los inversores. Además, el 22.8% de los casos se resolvieron antes de que el tribunal hubiera dictaminado una sentencia, esto significa que el Estado y el inversor han llegado a un acuerdo y el 10.6% no siguió adelante, uno de los principales motivos es la incapacidad para hacer frente a los costes del tribunal. Por último, el 2.2% hace referencia a sentencias que no fueron a favor de ninguna parte, es decir, se determinó la responsabilidad, pero no se concedieron indemnizaciones por daños y perjuicios.

Tal y como indica Rodríguez Vicente (2017), otra crítica bastante importante es la unidireccionalidad de las demandas, es decir, sólo los inversores pueden denunciar a los Estados y no al contrario, lo que lleva a cuestionar la imparcialidad de los árbitros, beneficiando más a los intereses de los inversores, algo que no se puede demostrar con el anterior gráfico.

También se critica que muchas veces las sentencias son contradictorias y poco consistentes, esto podría corregirse según Rodríguez Vicente (2017), con algún mecanismo como el de apelación, pero que no existe en los ISDS.

Otro motivo de la polémica es la falta de transparencia en los procesos, ya que no se hace pública ningún tipo de información sobre los procedimientos, además se critica que los procesos tienen un elevado coste y que los plazos son muy largos. También se critica que se otorgue tanto poder a un árbitro individual que no forma parte del Estado y que el mecanismo no sea democrático y por tanto viole el Estado de derecho.

Frente a todas estas críticas la UE ha estado diseñando un nuevo mecanismo internacional de resolución de diferencias con el fin de convertirlo en un sistema más transparente y democrático, que cumpla la función de seguridad jurídica para la que fue diseñado. Es por ello, que ha introducido en el nuevo mecanismo medidas y disposiciones sobre transparencia, adoptando las reglas UNCITRAL²¹ sobre transparencia de la Convención de Mauricio. La consecuencia de todo ello ha sido que a partir de ahora se publiquen las sentencias y otros documentos, que las audiencias sean públicas y que puedan participar terceros en los procedimientos. En este nuevo mecanismo, los jueces serían permanentes, así se logra ofrecer mayores garantías de independencia e imparcialidad que si fueran nombrados para casos concretos. Además, se introduce el mecanismo de apelación y la consistencia y corrección de las sentencias.

De esta manera nace el ICS o Sistema de Tribunal de Inversiones, formado por dos Tribunales, uno el Tribunal de Inversiones y el otro el Tribunal de Apelación, ambos están formados por miembros permanentes elegidos, un tercio por la UE, otro tercio por el socio comercial del acuerdo y el tercio restante es elegido por nacionales de terceros países, esto lo diferencia claramente del ISDS dónde los miembros los elegían las partes involucradas y no eran permanentes. A través del Tribunal de Apelación, se da la posibilidad de modificar o anular una sentencia, además crea la posibilidad de devolverlo al Tribunal de Inversiones.

La UE con el ICS consigue compatibilizar el marco legal doméstico y la normativa internacional sobre inversiones, dejando claro que la aplicación de la ley doméstica no forma parte de las competencias del ICS, es decir, todas las interpretaciones que pudiera realizar el ICS acerca de las leyes nacionales nos son jurídicamente vinculantes a los tribunales nacionales y se deben basar en la jurisprudencia de estos. El ICS, es el tribunal de inversiones que se incluye en el CETA.

Unos de los principales debates que hay actualmente es acerca de la creación de un Tribunal Multilateral de Inversiones cuyo funcionamiento es similar al ICS bilateral que la UE mantiene en sus ALC de nueva generación, en este caso el tribunal como su nombre indicaría sería multilateral y no bilateral como los ICS, es decir, resolvería diferencias para acuerdos con diferentes países con miembros permanentes para asegurar la independencia e imparcialidad.

En definitiva, respecto al apartado de inversiones, tal y como concluye Segura Serrano (2015), la importancia del CETA respecto a anteriores acuerdos, radica que en los primeros ALC sólo incluían la libre circulación de capitales, en la segunda generación de ALC añadían el igual trato nacional a las inversiones extranjeras y en el CETA que es un ALC de tercera generación añade la previsión de las obligaciones de acceso al mercado, la cláusula de la nación más favorecida, las prescripciones de resultados y reglas para la protección de inversiones con el mecanismo de solución de diferencias que hemos estado comentando.

6.4.5 Contratación pública

La UE y Canadá han acordado incluir el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC, incorporando prácticamente la totalidad de puntos de dicho acuerdo (art.19 CETA). El objetivo de este acuerdo es que las partes que lo firmen abran los mercados de contratación pública, promoviendo una competencia transparente y equitativa. No todas las actividades de contratación pública están cubiertas por este acuerdo, es decir, sólo se incluyen aquellas actividades que tengan un valor superior a los umbrales que establece la OMC.

Este acuerdo se modernizó en 2014 apostando por una mayor liberalización y actualmente incluye a 48 miembros de la OMC²².

²¹ United Nations Commission on International Trade Law

²² OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gp_gpa_s.htm

6.4.6 Derechos de Propiedad Intelectual

Se encuentran recogidos en el artículo 20 del CETA, en él se vuelven a incluir una normativa referente a los acuerdos internacionales establecidos por la OMC como es el caso del Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) aunque lo profundiza un poco más. El objetivo es facilitar el comercio y producción de este tipo de productos, así como la prestación de servicios entre ambas partes, también se pretende proteger y controlar que se respeten estos derechos.

Uno de los puntos más importante que se consiguen en el CETA es el referente al copyright, marcas y diseños en el que Canadá se une al régimen de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), también es importante la legislación conseguida en materia de productos farmacéuticos más parecido al sistema europeo en el que se alarga el periodo de protección que ofrece la patente.

En cuanto a Indicaciones Geográficas (IG) y Denominaciones de Origen (DOP), Canadá ha aceptado un sistema muy similar al que utiliza la UE, ha sido un punto muy problemático porque Canadá tiene un sistema de protección de marcas en vez de DOP o IG y considera que el sistema europeo, en este sentido es proteccionista por lo que se han presentado tres problemas; el primero tiene que ver con que lo que en Canadá se considera como marca en la UE se trata de una DOP, otro problema es que Canadá considera como denominación genérica algo que en la UE es una DOP o IG, es decir ciertos nombres en inglés y francés de algunos productos que comercializa Canadá tienen su equivalente a una DOP o IG de la UE, como solución Canadá mantendrá sus denominaciones pero protegerá las equivalentes en el idioma original. Tal y como indican Tena García, Gorriz Waddington y García Lorenzo (2013), los fabricantes de Canadá podrán usar el término *Black Forest Ham* haciendo referencia a un tipo de jamón que se produce en Alemania pero no pueden usar el nombre en alemán *Schwarzwälder Schinken* ya que se trata de una IG europea. Otro de los problemas que se presentan es el uso previo para dar nombre a un producto en Canadá de un término que más adelante se utilizó como nombre de una IG europea, la solución que el CETA ofrece es mantener el derecho a usar el nombre a los antiguos usuarios, pero los nuevos no podrán hacerlo. No obstante, en el CETA se han conseguido proteger 145²³ denominaciones de origen europeas, esto significa que los nombres de estas indicaciones solo se le pueden atribuir a los productos importados de la UE donde se han elaborado tradicionalmente

6.4.7 Medio ambiente y derechos

En materia de derechos laborales según el artículo 23 del CETA ambas partes confirman los compromisos de las principales convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) garantizando la libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva, prohibición de cualquier tipo de trabajo forzado y obligatorio, abolición del trabajo infantil y la discriminación en el empleo. Además, las partes se comprometen a cumplir los objetivos del Programa de Trabajo Decente, así como la declaración de justicia social de la OIT. Cada parte tiene independencia para establecer las condiciones laborales que estime adecuadas, pero en ningún caso se pueden rebajar las establecidas por la OIT.

Las referencias al medio ambiente están recogidas en el artículo 24, no se hace referencia a ningún tratado internacional, únicamente lo que expresan es el compromiso para cumplir los acuerdos multilaterales a los que hayan accedido cada una de las partes y la legislación medioambiental propia, además de mantener una cooperación continua especialmente en materia comercial, tratarán de reducir obstáculos en productos que sean especialmente beneficiosos para la lucha contra el cambio climático como por ejemplo energías renovables tal y como indica el

²³ COAG (Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos), “El Acuerdo CETA y la Agricultura” (2017)

punto 24.9 del acuerdo.

Además, en el preámbulo se incluye una disposición acerca de la protección de los derechos humanos al igual que ha sucedido con ALC anteriores.

La revisión llevada a cabo pone de manifiesto algunas de las nuevas materias OMC extra que incluyen los acuerdos de nueva generación como son las inversiones, la contratación pública, competencia, DPI y servicios. La mayor parte del acuerdo se trata de una aplicación de la normativa europea al mercado canadiense, aunque en muchas disposiciones la UE ha tratado de implantar cuestiones que están reguladas por el consenso multilateral de la OMC, y siempre que sea posible intenta utilizar esta fórmula. Pero hay determinadas disposiciones como por ejemplo el tribunal de inversiones o determinados aspectos de DPI, que al no estar cubiertos del todo por la OMC, lleva inevitablemente a llegar a acuerdos bilaterales. De esta manera vemos como la UE sigue apostando por el consenso multilateral de la OMC y como se ve reflejada la posición que mantiene en su estrategia de complementar el bilateralismo con el multilateralismo.

7. CONCLUSIONES

La UE ocupa un papel protagonista en el comercio internacional ya que se trata del segundo principal importador y exportador de mercancías, mientras que en el caso de los servicios ocupa la primera posición. La evolución del comercio es determinante para el progreso de los Estados. Su importancia estratégica, convierte en un elemento clave la política comercial de la UE.

El objetivo de este trabajo era analizar la estrategia comercial de la UE, y explicar la importancia creciente que han adquirido los acuerdos de nueva generación. Las principales conclusiones del estudio son las siguientes:

- La gran diversidad de intereses comerciales existentes entre los Estados Miembros de la UE, en especial las relaciones comerciales con terceros países. Se ha podido comprobar que aunque la mayoría de países tengan fuertes relaciones con EE.UU y China, la importancia del resto de socios varía de unos países a otros. Aunque cabe encontrar patrones comunes en algunas zonas (como los países del este), en general las diferencias son importantes. Una característica que presentan todos los Estados Miembros en común, es la importancia del comercio intracomunitario, siendo para casi todos ellos el principal destino y origen de sus exportaciones e importaciones.
- En el comercio internacional se han producido cambios transcendentales en las últimas décadas, uno de especial relevancia es el desarrollo de cadenas globales de valor. Las empresas reparten por todo el mundo diferentes actividades de su cadena de producción en función de la ventaja comparativa que ofrezca cada país o región, por ello, la existencia de barreras comerciales entre países puede suponer un problema para la competitividad de los productos europeos que se elaboran a través de materias primas o componentes fabricados en otros países.
- La política comercial de la UE responde a una estrategia que experimenta un cambio significativo a partir de 2006. Este cambio se visualiza en el informe Europa Global (2006) y responde a factores de diferente naturaleza:
 - Uno de ellos tiene que ver con el estancamiento de las negociaciones multilaterales promovidas por la OMC. El principal motivo es el diferente grado de desarrollo y la diversidad de intereses comerciales que hay entre los países miembros. Como consecuencia hay una falta de regulación en numerosas materias necesarias para hacer frente a los nuevos retos del comercio internacional.

- Otro tiene que ver con el escaso componente económico que tenían los acuerdos comerciales firmados hasta entonces, más orientados a la estabilidad política.
 - Un tercer motivo responde a la aparición de las mencionadas cadenas de valor globales y la necesidad de eliminar obstáculos para asegurar el abastecimiento de determinados productos y ser competitivos.
 - El comportamiento de otras potencias como EE.UU y Japón, ha sido otro factor que ha marcado la estrategia comercial de la UE. Estos países consideraban que la firma de ALC alrededor del mundo era necesaria para mantener una posición hegemónica en el comercio internacional.
- La nueva estrategia comercial otorga un mayor peso relativo, dentro de la política comercial de la UE, a los acuerdos comerciales, y en particular a los ALC de nueva generación. La UE pasa a apostar por el bilateralismo como solución al estancamiento multilateral. Sin embargo, esto no quiere decir que la UE abandone el multilateralismo, sino que ve el bilateralismo como un complemento de la negociación multilateral, afirmando que la liberalización alimenta a la liberalización y que por lo tanto estos acuerdos pueden favorecer en un futuro la llegada a acuerdos en las negociaciones multilaterales. Los ALC de nueva generación incluyen las materias a las que no se han llegado al consenso multilateral como inversiones, competencia, contratación pública, servicios y parte de la normativa en Derechos de Propiedad Intelectual. Algunas de estas materias exceden las competencias de la UE por lo que adquieren el carácter de acuerdos mixtos y es necesario la ratificación por parte de los parlamentos nacionales.
 - La amplitud de los ALC de nueva generación implica que el proceso de negociación y ratificación de los mismos sea especialmente complejo. El estudio del CETA, ha permitido visualizar algunos problemas en particular:
 - El carácter mixto en algunos acuerdos de nueva generación supone que el acuerdo tenga que ser ratificado por parlamentos nacionales e incluso regionales. Razón por la que el proceso resulta muy lento y corre el riesgo de bloqueo por parte de algún Estado Miembro o incluso regiones que disponen de ciertas competencias, como el caso de Valonia (Bélgica) con el CETA.
 - Algunas de las nuevas materias como la inversión han generado problemas, es el caso de la creación de un tribunal bilateral de inversiones, que resuelva los conflictos inversor-Estado. El tribunal permite garantizar el cumplimiento de las condiciones pactadas y que las empresas nacionales no obtengan privilegios sobre las del país con el que se firma el acuerdo, de manera que se cree un clima de estabilidad y confianza entre los inversores. Sin embargo, la falta de transparencia de los procedimientos ha generado bastantes críticas.
 - Las diferencias entre la legislación canadiense y la europea en numerosas materias, lleva a la necesidad de una armonización para facilitar el comercio. Una diferencia que ha suscitado especial atención ha sido la referente a las denominaciones de origen. En Canadá se considera marca lo que en la UE es una Indicación Geográfica o Denominación de Origen. Estas diferencias hacen especialmente complicado llegar a un acuerdo sin perjudicar a alguna de las partes.
 - En la negociación del CETA, el principio de precaución que mantiene la UE ha sido objeto de crítica por Canadá. Este principio mantiene que cualquier producto que pueda

suponer un riesgo para la sanidad y seguridad de los europeos pueda ser retirado del mercado, independientemente de si el peligro no es demostrado científicamente.

Estos problemas son sólo algunos ejemplos que pueden darse en las negociaciones de los acuerdos de nueva generación. Su estudio es de gran complejidad y requerirían un análisis más profundo que sobrepasa los límites del objetivo de este trabajo.

Podemos concluir que los nuevos acuerdos que la UE ha puesto en marcha a partir de 2006 no sólo persiguen un objetivo económico, sino que van más allá y se han convertido en una pugna por conseguir hacerse con los estándares mundiales, es decir, que los estándares del Mercado Único sean aceptados y reconocidos internacionalmente, influyendo así en las negociaciones multilaterales de la OMC y convirtiendo a la UE en un importante actor en el comercio internacional.

El desarrollo del trabajo y la confección de los objetivos previstos ha requerido abordar ámbitos de análisis complejos: la composición y evolución de las relaciones comerciales de la UE, la estructura de las exportaciones e importaciones, el contenido de la política con los factores que determinan la estrategia comercial, el análisis práctico del CETA, son temas de suficiente interés y complejidad como para haber sido objeto de análisis único. Aunque todos ellos eran eslabones necesarios para el estudio, cada apartado ponía también de manifiesto aspectos que podrían ser objeto de un análisis más detallado y que, sin embargo, no se trataban en el documento. Cada una de estas cuestiones abre líneas de trabajo por las que se podría seguir investigando en el futuro.

8. BIBLIOGRAFÍA

- BATALLER, F. y JORDÁN, J. M. (2013): “¿Adónde va la política comercial exterior de la Unión Europea?” *ICE, Revista de Economía*, N°875, 11-30.
- CANADÁ y UNIÓN EUROPEA. (2017): “Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG)” *Diario Oficial de la Unión Europea*, CELEX_ 22017A0114(01)
- COMISIÓN EUROPEA (2006): “Una Europa Global: Competir en el mundo”, COM(2006) 567 final
- COMISIÓN EUROPEA (2010): “Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”, COM (2010) 2020 final
- COMISIÓN EUROPEA, (2012): Informe sobre la aplicación de la estrategia de política comercial «Comercio para todos», 1-11.
- COMISIÓN EUROPEA (2017): “El proceso de negociación”, *Ficha técnica AECG*, 7.
- COMISIÓN EUROPEA (2018): “Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los acuerdos de libre comercio”, COM(2018) 728 final
- CONTHE, J. (2016): «Los acuerdos comerciales europeos de nueva generación: De Seúl a Manila, parando en Hanói». *ICE, Revista de Economía*, 3074.
- COORD.^a DE ORGANIZACIONES DE AGRICULTORES Y GANADEROS, (2017): “El Acuerdo CETA y la Agricultura”, Informe 146769.
- DREYER, I., y LANDABURU, E. (2012): “Trade Policy in the EU’s Neighbourhood”, *Notre Europe*.
- GIL, S.; LLORCA, R. y MARTÍNEZ, J.A. (2018): “Los acuerdos comerciales y el comercio exterior”, *Papeles de la economía española*, N°158, 28-39.
- GONZÁLEZ, M. J.; GORDO, E. y MANRIQUE, M. (2017): “Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA”, *Boletín económico - Banco de España*, N°. 3, 5.
- HOUSE OF COMMONS. (2018): “CETA: the EU-Canada free trade agreement” *Briefing Paper*, N° 7492
- KÁISER, J. L. y FRUTOS, R. (2018): “La política comercial europea”, *ICE, Revista de Economía*, (903), 111-126.
- LÓPEZ DEL PASO, R. (2014): “Medición del grado de apertura de una economía” *eXtoikos*, (14), 87-88.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO (2018): “Capítulo 5 la política comercial de la unión europea”, *Revista ICE*, 3100, 135-174.

- MOGHERINI, F. (2016): “Una visión común, una actuación conjunta: una Europa más fuerte”, *European Union External Action*.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. (2018): “Examen estadístico del comercio mundial 2018”
- PATRICK, M.; MICHAEL, E.; GIA, J. y ALEXANDRE, L. V. (2011): “An appraisal of the EU’s trade policy towards its eastern neighbours: The case of Georgia”, *Ceps*, ISBN 978-94-6138-083-8.
- RUTA, M. (2017): “Preferential trade agreements and global value chains: Theory, evidence, and open question”, *Global Value Chain Development Report: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, 175-189.
- SEGURA, A. (2015): “El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y CANADA (CETA): Una evaluación de la política comercial de la UE”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, (30), 1-22.
- UNIÓN EUROPEA (2012): “Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea” *Doue*, (C326), 47-390.
- VICENTE, M. R. (2017): “¿Es necesario un tribunal multilateral de inversiones?”, *Boletín económico de ICE*, ISSN 0214-8307, N° 3086.
- WERQUIN, J. (2018): “Los acuerdos mixtos celebrados por la Unión Europea: problemas y soluciones en cuanto a la participación de los Estados miembros en acuerdos de libre comercio” *Ars Iuris Salmanticensis*, N°6, 139-167.
- WOOLCOCK, S. (2009): “The EU and the rise of regionalism”, *London School of Economics and Political Science*.